

**ANALISIS NILAI TAMBAH (*VALUE ADDED*) RANTAI PASOK  
DAGING SAPI MENGGUNAKAN METODE HAYAMI  
(Studi Kasus di RPH Karangrejo Banyuwangi)**

**SKRIPSI**

**Oleh:  
NYSA AYU FARISANDI  
115100313111002**



**JURUSAN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN  
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2018**

**ANALISIS NILAI TAMBAH (*VALUE ADDED*) RANTAI PASOK  
DAGING SAPI MENGGUNAKAN METODE HAYAMI  
(Studi Kasus di RPH Karangrejo Banyuwangi)**

**SKRIPSI**

**Oleh:  
NYSYA AYU FARISANDI  
115100313111002**



**JURUSAN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN  
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2018**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

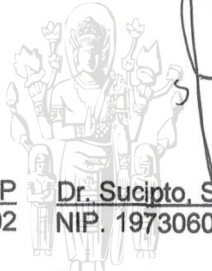
Judul Tugas Akhir : Analisis Nilai Tambah (*Value Added*)  
Rantai Pasok Menggunakan Metode  
Hayami (Studi Kasus di RPH  
Karangrejo Banyuwangi )  
Nama Mahasiswa : Nysa Ayu Farisandi  
NIM : 115100313111002  
Jurusan : Teknologi Industri Pertanian  
Fakultas : Teknologi Pertanian

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,



Dr. Parji Deoranto STP., MP  
NIP. 19710806 200212 1 002



Dr. Sucipto, STP., MP  
NIP. 19730602 199903 1 001

Tanggal Persetujuan:.....

Tanggal Persetujuan:.....

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir : Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Rantai Pasok Menggunakan Metode Hayami (Studi Kasus di RPH Karangrejo Banyuwangi )

Nama Mahasiswa : Nysa Ayu Farisandi

NIM : 115100313111002


Jurusan : Teknologi Industri Pertanian

Fakultas : Teknologi Pertanian

Dosen Penguji I,

  
Dr. Ir. Endah Rahayu Lestari, MS  
 NIP.19590924 198601 2 001

Pembimbing Pertama,

  
Dr. Panji Decoranto, STP., MP.  
 NIP. 19710806 200212 1 002

Pembimbing Kedua,

  
Dr. Sucipto, STP., MP.  
 NIP. 19730602 199903 1 001

Ketua Jurusan,



  
Dr. Sucipto, STP., MP.  
 NIP. 19730602 199903 1 001

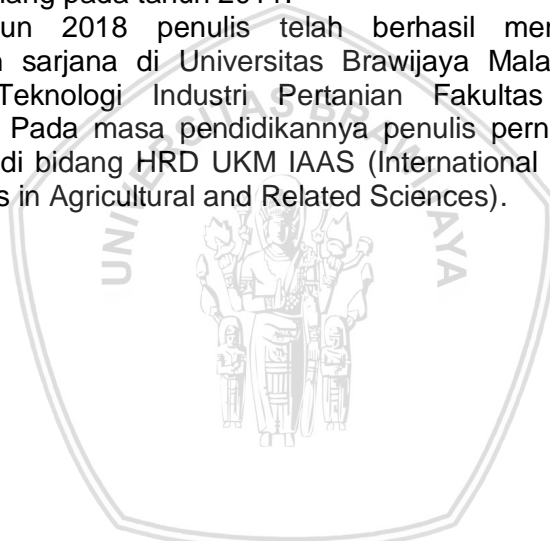
## RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Banyuwangi pada tanggal 10 Agustus 1993 dari ayah bernama Marzuki dan ibu Purwati. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SDN 1 Karangrejo pada tahun 2005, kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama di SMPN 2 Banyuwangi dengan tahun kelulusan 2008, dan menyelesaikan Sekolah Menengah Atas di

MAN 1 Malang pada tahun 2011.

Pada tahun 2018 penulis telah berhasil menyelesaikan pendidikan sarjana di Universitas Brawijaya Malang dengan Jurusan Teknologi Industri Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian. Pada masa pendidikannya penulis pernah menjadi sekretaris di bidang HRD UKM IAAS (International Association of Students in Agricultural and Related Sciences).





Subhanallah Alhamdulillah

Terimakasih ya Allah karya kecil ini aku persembahkan kepada orang-orang yang selalu ada untukku dalam keadaan apapun  
terimakasih kepada Bapak, Ibu, Kakak, sahabat, pasangan dan saudara terbaikku..

## PERNYATAAN KEASLIAN TA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Judul Tugas Akhir : Analisis Nilai Tambah (*Value Added*)  
Rantai Pasok Daging Sapi  
Menggunakan Metode Hayami (Studi  
Kasus di RPH Karangrejo  
Banyuwangi )  
Nama Mahasiswa : Nysa Ayu Farisandi  
NIM : 115100313111002  
Jurusan : Teknologi Industri Pertanian  
Fakultas : Teknologi Pertanian

Menyatakan bahwa,

TA dengan judul di atas merupakan karya asli penulis tersebut di atas. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar saya bersedia dituntut sesuai hukum yang berlaku.

Malang, 7 Juli 2018  
Pembuat Pernyataan

Nysa Ayu Farisandi  
NIM. 115100313111002

**NYSA AYU FARISANDI. 115100313111002 . Analisis Nilai Tambah (*value added*) Rantai Pasok Daging Sapi menggunakan Metode Hayami (Studi kasus di RPH Karangrejo Banyuwangi). TA. Dosen Pembimbing : Dr. Panji Deoranto, STP, MP. Dan Dr. Sucipto, STP, MP.**

---

## **RINGKASAN**

Daging sapi merupakan salah satu bahan pangan yang sangat penting untuk mencukupi kebutuhan gizi masyarakat dan merupakan komoditas ekonomi yang sangat strategis. Hal ini erat kaitannya dengan Rumah Pemotongan Hewan (RPH) sebagai penyedia jasa pendukung jaminan penyediaan daging ternak potong secara teratur dan memadai. Pasar dan perdagangan merupakan dua aspek yang saling terkait. Peluang pasar hanya dapat dimanfaatkan secara maksimal jika didukung oleh sistem perdagangan yang efisien. Efisiensi kegiatan distribusi berpengaruh pada harga daging sapi ditingkat konsumen. Saat ini penelitian mengenai biaya transaksi di sepanjang rantai pasok masih terbatas. Oleh karena itu studi mengenai rantai pasok daging sapi perlu dilakukan untuk mengetahui seberapa besar nilai tambah yang dapat diciptakan dari proses pemotongan sapi.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui manajemen rantai pasok daging sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi; (2) mengetahui nilai tambah proses pemotongan sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi. Metode penelitian ini adalah metode deskriptif dan analitik. Pengambilan contoh dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dan teknik snowball sampling. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis biaya transaksi dan analisis nilai tambah menggunakan Metode Hayami.

Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) Produk berpindah dari peternak hingga konsumen akhir daging sapi. Keuangan mengalir dari konsumen akhir daging sapi ke peternak, sedang informasi mengalir dua arah dari peternak ke konsumen akhir daging sapi, namun belum berjalan optimal ditandai ada sisa produk tidak terjual setiap hari; (2) Nilai tambah yang diperoleh jagal I sebesar Rp 35.827,193 dengan ratio sebesar 46,5%,



jagal II sebesar Rp 36.031,62 dengan ratio sebesar 47,47%, jagal III sebesar Rp 44.994,45 dengan ratio sebesar 52,17% dari total nilai *output*. Nilai Tambah pada jagal III terbesar dikarenakan harga output dari jagal III lebih tinggi dari pada harga output kedua jagal lainnya yakni Rp 115.000 hal ini karena jagal III memiliki konsumen kelas tinggi dan mengeluarkan biaya transportasi yang murah karena jarak angkut sapi dekat.

**Kata Kunci : Daging Sapi, Nilai Tambah, Metode Hayami, Rantai Pasok**



**NYSA AYU FARISANDI. 115100313111002 . Value Added Analysis on Beef Supply Chain using Hayami Method (case study at RPH Karangrejo Banyuwangi). TA. Dosen Pembimbing : Dr. Panji Deoranto, STP, MP. And Dr. Sucipto, STP, MP.**

---

## **SUMMARY**

Beef is one of the most important food ingredients to meet the nutritional needs of the community and is a very strategic economic commodity. This is closely related to Slaughterhouses as a provider of supporting services guarantee the provision of meat cattle regularly and adequately. Markets and trade are two interrelated aspects. Market opportunities can only be maximally utilized if supported by an efficient trading system. Efficiency of distribution activities affect the price of beef at consumer level. Currently research on transaction costs along the supply chain is still limited. Therefore the study of beef supply chain needs to be done to find out how much added value can be created from the process of slaughtering cattle.

This study aims to: (1) know the supply chain management of beef at Karangrejo Banyuwangi Slaughterhouse; (2) to know the added value of the process of slaughtering cattle at Karangrejo Banyuwangi Slaughterhouse. The method of this research is descriptive and analytic method. Sampling in this research using purposive sampling technique and snowball sampling technique. Data analysis used in this research is transaction cost analysis and value-added analysis using Hayami Method.

The results of the analysis indicate that: (1) The product moves from breeder to final consumer of beef. Finances flow from the end-consumer of beef to the breeder, while information flows both ways from the breeder to the final consumer of the beef, but has not run optimally indicated there is no residual product sold every day; (2) The added value obtained by Butcher I was Rp 35,827,193 with ratio of 46.5%, butcher II amounting to Rp 36,031.62 with ratio of 47.47%, butcher III

amounting to Rp 44.994,45 with a ratio of 52.17 % of the total output value. Added value in the largest butcher III is due to the output price of slaughter III is higher than the second output price of the other slaughter of Rp 115,000 this is because the butcher III has a high class consumer and spend a cheap transportation costs because of close cattle haul.

**Keywords: Beef, Hayami Method, Supply Chain, Value Added**



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya tugas akhir dengan judul **“Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Rantai Pasok Daging Sapi Menggunakan Metode Hayami (Studi Kasus di RPH Karangrejo Banyuwangi)”** penyusunan tugas akhir ini dalam rangka menyelesaikan studi di Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Brawijaya Malang.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan dan penyusunan laporan tugas akhir sehingga dapat terselesaikan dengan baik, terutama kepada :

1. Bapak Dr. Panji Deoranto, STP, MP selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberi dukungan, motivasi serta bimbingan kepada penulis.
2. Bapak Dr. Sucipto, STP, MP selaku dosen pembimbing 2 serta ketua jurusan Teknologi Industri Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya yang telah banyak memberi dukungan, motivasi dan bimbingan kepada penulis.
3. Ibu Dr. Ir. Endah Rahayu Lestari, MS selaku dosen penguji yang telah memberikan saran kepada penulis.
4. Bapak Marzuki, Ibu Purwati, Mbak Erna, Mbak Puji, Mbah Kakung Ngadiran, Mbah Putri Watini serta keluarga yang telah memberi dukungan baik materi maupun moril.
5. Edo Ardhiansyah yang selalu menemani, memberi semangat dan dukungan kepada penulis.
6. Teman-teman angkatan 2011,2012 dan Dek Yuni yang selalu memberi motivasi, semangat dan dukungan.
7. Semua pihak yang telah membantu penyusunan tugas akhir ini yang tidak bisa di sebut satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih terdapat kakurangan, oleh karena itu penulis menampung saran dan kritik yang bermanfaat agar lebih sempurna dalam penulisan selanjutnya.

Malang, 7 Juli 2018

Nysa Ayu Farisandi



## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Lembar Persetujuan .....	ii
Lembar Pengesahan .....	iii
Riwayat Hidup .....	iv
Halaman Peruntukan .....	v
Lembar Pernyataan Keaslian .....	vi
Ringkasan.....	vii
<i>Summary</i> .....	ix
Kata Pengantar.....	xi
Daftar Isi .....	xiii
Daftar Tabel .....	xv
Daftar Gambar .....	xvi
Daftar Lampiran .....	xvii

<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	3

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
2.1 Rumah Pemotongan Hewan (RPH) .....	5
2.2 Sapi Potong .....	5
2.2.1 Pengertian Sapi Potong Secara Umum .....	5
2.2.2 Jenis-jenis Sapi Potong.....	6
2.2.3 Proses Penyembelihan .....	8
1. Perlakuan Sebelum Pemotongan .....	8
2. Pemingsanan dan Penyembelihan .....	10
3. Pengeluaran Darah .....	11
2.2.4 Karakteristik Daging/karkas Sapi Potong.....	11
2.3 Rantai Pasok.....	13
2.4 Manajemen Rantai Pasok .....	14
2.5 Lembaga dan saluran Distribusi.....	16
2.6 Pemasaran .....	16
2.7 Biaya Transaksi .....	17
2.8 Konsep Nilai Tambah.....	18
2.9 Studi Mengenai Analisis Nilai Tambah .....	22

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian .....	25
3.2 Prosedur Penelitian.....	25
3.3 Penentuan Objek Peneltian.....	26
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.5 Metode Penentuan Responden.....	26
3.6 Metode Pengolahan dan Anaslis Data .....	27
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>31</b>
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	31
4.1.1 Rumah Potong Hewan .....	31
4.1.2 Pasar .....	33
4.2 Deskripsi Produk.....	33
4.3 Manajemen Rantai Pasok Daging Sapi .....	36
4.3.1 Aliran Produk.....	37
4.3.2 Aliran Keuangan.....	40
4.3.3 Aliran Informasi .....	41
4.4 Saluran Distribusi pada Rantai Pasok Daging Sapi .....	42
4.5 Analisis Nilai Tambah.....	45
4.6 Implikasi Manajerial.....	49
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>53</b>
5.1 Kesimpulan .....	53
5.2 Saran .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>59</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Klasifikasi Potongan Daging Sapi.....	12
Tabel 3.1 Analisis Biaya Transaksi dan Nilai Tambah Menggunakan Metode Hayami.....	29
Tabel 4.1 Hasil Analisis Biaya Transaksi dan Nilai Tambah Menggunakan Metode Hayami.....	45





## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Potongan-potongan dari Karkas Sapi .....	12
Gambar 3.1 Diagram Alir Tahapan Penelitian .....	25
Gambar 3.2 Pemetaan Metode Penentuan Responden .....	27
Gambar 4.1 Lokasi Rumah Pemotongan Hewan .....	31
Gambar 4.2 Ruang Pemotongan Sapi dan Tempat Cuci Jeroan .....	32
Gambar 4.3 Penggantung Daging dan Trolley Daging .....	32
Gambar 4.4 Sapi Sebelum Disembelih dan Sesudah Disembelih .....	34
Gambar 4.5 Sebelum dan Sesudah Pengulitan Sapi .....	34
Gambar 4.6 Pemisahan Daging dan Penimbangan .....	35
Gambar 4.7 Alat Transportasi Daging Sapi .....	35
Gambar 4.8 Produk Utama dan Produk Sampingan Daging Sapi .....	36
Gambar 4.9 Pola Aliran dalam Rantai Pasok Daging Sapi .....	37
Gambar 4.10 Saluran Distribusi Sapi Potong dan Daging Sapi .....	42
Gambar 4.11 Saluran Distribusi Sapi Potong Hidup .....	43
Gambar 4.12 Saluran Distribusi Daging Sapi .....	43

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisioner Jagal.....	59
Lampiran 2. Diagram Alir Proses Pemotongan Sapi .....	61
Lampiran 3. Perhitungan Input, Harga dan Output Jagal 1.....	63
Lampiran 4. Perhitungan Input, Harga dan Output Jagal 2.....	65
Lampiran 5. Perhitungan Input, Harga dan Output Jagal 3.....	67
Lampiran 6. Data Jumlah Produksi dan Pendapatan Rata-rata Per Hari Jagal 1.....	69
Lampiran 7. Data Jumlah Produksi dan Pendapatan Rata-rata Per Hari Jagal 2.....	73
Lampiran 8. Data Jumlah Produksi dan Pendapatan Rata-rata Per Hari Jagal 3.....	77





## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris, sekitar empat puluh persen dari penduduknya menggantungkan hidupnya dari hasil pertanian. Sejak kemerdekaan, sektor pertanian domestik mengalami pasang surut. Dalam perkembangan ekonomi domestik tersebut, sektor pertanian seringkali diarahkan untuk mampu mendukung sektor industri yang diupayakan agar menjadi sektor tangguh. Salah satu dukungan sektor pertanian kepada sektor industri misalnya dalam hal penyediaan bahan baku. Karena adanya keterkaitan antarsektor pertanian dan industri, pengembangan industri hasil-hasil pertanian (agroindustri) diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk pertanian dan memperluas penciptaan lapangan kerja. Selain itu, agroindustri akan menjadikan produk-produk pertanian menjadi lebih beragam kegunaannya (Soekartawi, 1989).

Saat ini semua pihak baik pemerintah, BUMN, swasta, dan masyarakat harus mampu memikul tanggung jawab bersama agar produk pertanian tidak hanya dijual/diekspor secara langsung melainkan dapat diolah terlebih dahulu sehingga memberikan nilai tambah. Pengertian nilai tambah (*value added*) di sini adalah suatu komoditas yang bertambah nilainya karena melalui proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dari pengertian ini definisi nilai tambah adalah selisih lebih antara nilai produk dengan nilai biaya input, tidak termasuk upah tenaga kerja.

Dari pengertian tersebut, bahan baku yang telah mengalami perubahan nilai karena mengalami pengolahan dapat diperkirakan seberapa besar nilainya. Untuk mengetahui seberapa besar perubahan nilai dan harga yang terjadi maka dibutuhkan informasi saluran distribusi. Pada prinsipnya, distribusi tidak berbeda jauh dengan rantai pasok karena distribusi berada dalam sistem rantai pasok. Rantai pasokan atau *supply chain* merupakan suatu konsep dimana terdapat

sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran informasi maupun aliran keuangan (finansial) (Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

Daging sapi merupakan salah satu bahan pangan yang sangat penting dalam mencukupi kebutuhan gizi masyarakat, serta merupakan komoditas ekonomi yang mempunyai nilai sangat strategis. Hal ini erat kaitannya dengan Rumah Potong Hewan (RPH) sebagai penyedia jasa yang mendukung terjaminnya penyediaan daging ternak potong secara teratur dan memadai. RPH sebagai penyedia jasa berusaha untuk dapat menyediakan kebutuhan daging bagi masyarakat disamping memenuhi standar kualitas yang baik dengan harga yang dapat diterima konsumen.

Berdasarkan data produksi dan konsumsi sapi Direktorat Pangan dan Pertanian 2016, peningkatan produksi daging sapi nasional belum mampu memenuhi kebutuhan konsumsi yang juga terus meningkat. Nilai konsumsi selalu lebih tinggi dibandingkan dengan produksi. Kesenjangan tersebut akhirnya ditutupi dengan cara impor. Produksi daging di Indonesia pada tahun 2013-2016 berturut-turut yaitu 504.819, 497.669, 506.661, dan 524.109 ton per tahun. Konsumsi daging di Indonesia pada tahun 2013-2016 berturut-turut yaitu 550.457, 593.516, 653.980, dan 684.884 ton per tahun. Kondisi tersebut menyebabkan kerentanan terjadinya fluktuasi harga, yang dipengaruhi oleh ketersediaan pasokan daging sapi yang beredar di pasar.

Saat ini aspek pemasaran daging sapi menjadi permasalahan pembangunan sektor peternakan di Indonesia. Pada satu pihak, insentif pemasaran bagi produsen (peternak) perlu diperhatikan, di pihak lain harga daging sapi perlu disesuaikan dengan daya beli konsumen. Harga daging sapi yang tinggi ternyata belum mampu meningkatkan kesejahteraan peternak secara signifikan. Sehingga terdapat suatu indikasi permasalahan yang membuat margin keuntungan dalam tata niaga daging sapi tidak terdistribusi dengan baik.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perlu dipahami pelaku dalam rantai pasok daging sapi serta mengetahui sejauh

mana kompleksitas dari rantai pasok. Permasalahan daging sapi nasional dialami juga oleh kota Banyuwangi. Kota ini bukan merupakan sentra produksi atau penghasil utama komoditas tertentu dan membutuhkan bantuan pasokan dari daerah lain dalam proses pemenuhan berbagai kebutuhan, terutama kebutuhan akan komoditas pangan.

Pasar dan perdagangan merupakan dua aspek yang saling terkait dan saling mengisi. Peluang pasar hanya dapat dimanfaatkan secara maksimal jika didukung oleh sistem perdagangan yang efisien. Efisiensi kegiatan distribusi komoditas sangat dipengaruhi oleh panjang mata rantai distribusi dan besarnya margin keuntungan yang ditetapkan oleh setiap mata rantai distribusi. Semakin pendek mata rantai distribusi dan semakin kecil selisih margin keuntungan antar pelaku pasokan, maka kegiatan distribusi tersebut semakin efisien. Harga daging di tingkat pengecer atau konsumen sangat ditentukan oleh harga pokok (di tingkat produsen), biaya penambahan nilai, biaya transaksi, keuntungan lembaga yang terlibat dan keseimbangan permintaan dan penawaran (Gong *et al.* 2006) Efisiensi kegiatan distribusi tentunya berpengaruh pada harga dari daging sapi yang harus dibayar oleh konsumen, namun hingga saat ini penelitian mengenai besarnya biaya transaksi disepanjang rantai pasok masih terbatas. Oleh karena itu studi mengenai rantai pasok daging sapi perlu dilakukan. Perlu diketahui pula seberapa besar nilai tambah yang dapat diciptakan dari proses pemotongan sapi.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, penelitian ini merumuskan masalah mengenai nilai tambah pada rantai pasok daging sapi. Masalah ini akan dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana manajemen rantai pasok daging sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi?
2. Bagaimana nilai tambah dari proses pemotongan sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi?

### 1.3 Tujuan

1. Mengetahui manajemen rantai pasok daging sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi.
2. Mengetahui nilai tambah dari proses pemotongan sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi.

### 1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan informasi mengenai rantai pasok daging sapi di Kota Banyuwangi, seperti pihak peternak, pedagang besar, pedagang eceran, konsumen. Bagi anggota rantai pasok daging sapi, diharapkan hasil dari penelitian ini akan memberikan informasi yang bermanfaat terutama dalam hal penyempurnaan rantai pasok, sehingga diharapkan dapat memberikan peningkatan kesejahteraan bagi seluruh anggota rantai pasok.

2. Bagi Pemerintah

Bagi pemerintah khususnya Dinas Peternakan Kota Banyuwangi, diharapkan hasil penelitian ini akan dijadikan salah satu sumber informasi dalam mengembangkan berbagai program yang terkait dengan rantai pasok daging sapi.

3. Bagi pembaca

Bagi pembaca, diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan dapat dijadikan sumber informasi serta pembanding dalam melakukan penelitian selanjutnya yang relevan.

### 1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup masalah dalam penelitian ini dibatasi agar lebih terarah dan mudah dipahami. Penelitian berfokus kepada jaringan distribusi, biaya yang dibutuhkan dalam proses pasokan serta nilai tambah yang dihasilkan mulai dari RPH hingga ke konsumen akhir di Kota Banyuwangi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Rumah Pemotongan Hewan (RPH)**

Rumah Pemotongan Hewan (RPH) adalah kompleks bangunan dengan desain dan konstruksi khusus yang memenuhi persyaratan teknis dan higiene tertentu, yang digunakan sebagai tempat memotong hewan potong selain unggas bagi konsumsi masyarakat luas. Makna yang sebenarnya dari RPH adalah kompleks bangunan dengan desain tertentu yang dipergunakan sebagai tempat memotong hewan secara benar bagi konsumsi masyarakat luas serta harus memenuhi persyaratan-persyaratan teknis tertentu. Dengan demikian diharapkan bahwa daging yang diperoleh dapat memenuhi kriteria ASUH (aman, sehat, utuh, halal) dan berdaya saing tinggi (Septina, 2010).

#### **2.2 Sapi Potong**

##### **2.2.1 Pengertian Sapi Potong Secara Umum**

Sapi potong merupakan jenis ternak yang mempunyai nilai jual tinggi diantara ternak-ternak lainnya. Pada umumnya masyarakat membutuhkan hewan ini untuk dikonsumsi, karena kandungan proteinnya yang tinggi. Laju pertumbuhan penduduk yang terus meningkat menuntut ketersediaan daging yang juga meningkat, oleh karena itu usaha sapi potong merupakan salah satu usaha yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Saat ini usaha penggemukan sapi potong biasanya di dominasi oleh peternak besar maupun kecil. Ada juga beberapa peternak perorangan di beberapa pedesaan di Indonesia. Masih sangat jarang perorangan di kota-kota besar yang mengalokasikan investasi mereka pada business ini karena mereka menganggap bisnis ini awam dan tidak memberikan keuntungan yang besar, padahal pada kenyataannya bisnis ini tidak terlalu sulit dan memberikan keuntungan yang cukup besar (Priyono, 2013).

Menurut Sugeng (2013), sapi adalah hewan ternak terpenting sebagai sumber daging, susu, tenaga kerja, dan kebutuhan lainnya. Sapi menghasilkan sekitar 50% kebutuhan



daging di dunia, 95% kebutuhan susu dan 85% kebutuhan kulit. Sapi berasal dari famili Bovidae, seperti halnya bison, banteng, kerbau (Bubalus), kerbau Afrika (Syncherus), dan Anoa. Domestikasi sapi mulai dilakukan sekitar 400 tahun SM. Sapi diperkirakan berasal dari Asia Tengah, kemudian menyebar ke Eropa, Afrika dan ke seluruh wilayah Asia. Menjelang akhir abad ke-19, sapi Ongole dari India dimasukkan ke Pulau Sumba dan sejak saat itu pulau tersebut dijadikan tempat pembiakan sapi Ongole murni. Sapi merupakan salah satu genus dari Bovidae.

### 2.2.2 Jenis-jenis Sapi Potong

Hampir semua jenis-jenis sapi lokal tersebut terdapat di seluruh Indonesia, tetapi ada pula yang hanya terdapat di daerah-daerah tertentu saja. Jenis sapi tersebut antara lain:

1. Sapi Bali, merupakan sapi keturunan dari Bos Banteng. Sapi Bali mempunyai bentuk dan karakteristik yang sama dengan Banteng dan tergolong sapi yang cukup subur, sehingga Sapi Bali sangat cocok sebagai ternak bibit yang potensial. Sapi Bali mempunyai fertilitas 83-86% (Siregar 2001).
2. Sapi Peramalam Ongol (PO), dikenal juga sebagai Sumba Ongol merupakan hasil persilangan Sapi Ongol asal India dengan Sapi Madura secara *grading up* (keturunan hasil perkawinan yang dikawinkan kembali dengan Sapi Ongol). Sapi ini berwarna putih dan berpunuk. Sapi PO jantan dewasa mencapai bobot badan kurang dari 600 Kg dan Sapi PO betina dewasa kurang dari 450 Kg. Keunggulan sapi PO memiliki pertumbuhan yang relatif cepat.
3. Sapi Madura, merupakan sapi lokal yang mirip Sapi Bali. Perbedaan yang signifikan antara Sapi Bali dan Sapi Maduran terletak pada keberadaan punuk, sapi Bali tidak berpunuk sedangkan Sapi Madura berpunuk. Bobot sapi jantan dewasa 300 Kg dan sapi betina dewasa 250 Kg. Pertambahan bobot badan 0.25-0.6 Kg/ekor/hari. Persentase karkas 48-63%.

Adapun jenis sapi non-lokal yang biasa ditenakan di Indonesia, antara lain :

1. Sapi *Charolais*, merupakan sapi potong keturunan *Bos Taurus* dan banyak dikembangkan di Amerika. Warna tubuhnya krem muda atau keputih-putihan. Postur tubuhnya besar dan padat, tetapi kasar dengan bobot badan jantan dewasa dapat mencapai 1000 Kg, sedangkan betina dewasa sekitar 750 Kg.
2. Sapi *Limousin*, merupakan sapi potong keturunan *Bos Taurus* yang berhasil dikembangkan di Perancis. Bentuk tubuhnya memanjang penuh daging dan sangat padat. Berat badan Sapi *Limousin* betina bisa mencapai rata-rata 650 Kg, sedangkan jantan mencapai rata-rata 850 Kg. Sapi jenis *Limousin* merupakan salah satu jenis sapi yang merajai pasar-pasar sapi di Indonesia dan menjadi primadona untuk sapi yang akan digemukkan.
3. Sapi *Brahman*, merupakan sapi yang termasuk dalam golongan sapi Zebu. Sapi ini banyak disilangkan dengan jenis sapi lainnya dan menghasilkan Sapi *Brahman Cross* (Peranakan Amerika Brahman) dimana jenis sapi Brahman mempunyai pertambahan bobot badan harian yang cukup tinggi yaitu 0.8-1.2 Kg per hari. Jenis sapi Brahman umumnya diimpor dari Australia dan Selandia Baru dalam bentuk bakalan untuk digemukkan kembali.
4. Sapi *Aberden Angus*, mempunyai bulu berwarna hitam legam, berukuran agak panjang, keriting dan halus. Sapi Angus berasal dari Inggris dan Skotlandia. Umur dewasa sapi ini adalah 2 tahun, memiliki persentase karkas tinggi (60%) dengan mutu daging sangat baik dan lemak menyebar baik dalam daging.
5. Sapi *Simental*, berasal dari Swiss namun sekarang lebih cepat berkembang lebih cepat di benua Amerika, Australia dan Selandia Baru. Sapi Simental merupakan sapi tipe besar, sapi jantan dewasa

mampu mencapai berat badan 1150 Kg sedangkan betina dewasa mencapai 800 Kg. Pertambahan bobot badan 1.6-1.8 Kg/ekor/hari.

6. Sapi Ongol, merupakan keturunan sapi liar *Bos Indicus* yang berhasil dijinakkan di India. Ciri khas Sapi Ongol berbadan besar, berpuncuk besar, bergelambir longgar, dan berleher pendek. Sapi Ongol tergolong lambat dewasa. Bobot maksimal sapi jantan dewasa 600 Kg dan sapi betina dewasa 400 Kg. Persentase karkas 45-58 %.

Beternak sapi potong sangat menguntungkan, selain menghasilkan karkas yang mencapai 45-58%, keuntungan lain yang didapat adalah sebagai sumber penghasil pupuk, menghasilkan kulit, tulang dan lain-lain. Di beberapa daerah sapi juga dijadikan sebagai sumber tenaga kerja dengan memperkerjakan sapi untuk membajak sawah petani (Siregar 2001).

### 2.2.3 Proses Penyembelihan

Menurut Blakley (2001), ada 3 perlakuan pemotongan ternak yaitu perlakuan sebelum pemotongan, pemingsanan dan penyembelihan, dan pengeluaran darah.

#### 1. Perlakuan Sebelum Pemotongan

Perlakuan atau penanganan hewan ternak sebelum dipotong akan mempengaruhi nilai karkas atau daging yang dihasilkan. Untuk sampai ke tempat pemotongan ternak-ternak tersebut mengalami perjalanan dari tempat asalnya, dan selama dalam perjalanan, sering terjadi kerusakan atau cacat pada kulit dalam mutu karkas. Selain itu akibat perjalanan dapat menimbulkan cekaman (stres) pada ternak yang akan menyebabkan terjadinya penyusutan pada bobot badan. penurunan bobot badan ini dipengaruhi oleh iklim, jarak antara asal ternak dengan rumah potong hewan ( RPH ).

Salah satu syarat yang harus diperhatikan dalam proses pemotongan ternak untuk memperoleh mutu karkas atau daging yang baik, yaitu ternak yang akan dipotong harus tidak dalam keadaan lelah atau habis dipekerjakan. Oleh karena itu ternak

yang akan dipotong harus diistirahatkan dalam tempat penampungan khusus (*Holding Ground*) dalam tempat penampungan harus dijaga agar ternak saling beradu, karena bila hal itu terjadi maka perlakuan istirahat tidak akan bermanfaat, bahkan menurunkan kualitas pemotongan. Maksud perlunya ternak diistirahatkan sebelum dipotong adalah :

- a. agar ternak tidak mengalami stress
- b. agar pada saat disembelih darah dapat keluar sebanyak mungkin, dan
- c. agar cukup tersedia energi, sehingga proses kekakuan karkas atau yang lazim disebut proses “rigormortis” berlangsung secara sempurna

Begitu juga ada dua cara untuk mengistirahatkan ternak sebelum dipotong, yaitu dengan dipuaskan dan tanpa dipuaskan, maksud dari pemuasaan yang dilakukan pada ternak yang akan dipotong adalah :

- a. Untuk memperoleh bobot tubuh kosong (BTK), yaitu bobot tubuh setelah dikurangi isi saluran pencernaan, isi kantung kencing dan isi saluran empedu.
- b. Untuk mempermudah proses penyembelihan, terutama ternak yang agresif atau liar, karena dengan dipuaskan ternak menjadi lebih tenang.
- c. Untuk mengurangi pencermaran isi saluran pencernaan terhadap karkas selama proses penyiapan karkas

Maksud dari pengistirahatan ternak sebelum dipotong dengan tanpa dipuaskan adalah sebagai berikut:

- a. Agar pada waktu disembelih, darah dapat keluar sebanyak mungkin karena ternak lebih kuat meronta, mengejang, atau berkontraksi. pada kondisi ini, dra yang disebarkan keluar akan lebih sempurna.
- b. Agar ternak yang dipotong tidak mengalami cekaman (stress) selama masa pengistirahatan dilakukan pula pemeriksaan “antemortem” berupa inspeksi, maksud pemeriksaan “antemortem” adalah:

— Untuk mengetahui ternak-ternak yang cedera, sehingga harus dipotong sebelum ternak lainnya.

- Untuk mengetahui ternak-ternak yang sakit dan harus dipotong secara terpisah atau harus diperiksa secara khusus.

Ternak yang sudah dinyatakan sehat oleh dokter hewan atau petugas yang berwenang, diberi cap huruf S (*"Slaughter"* = potong) serta sudah diistirahatkan, kemudian disiram dengan air dingin sebelum dibawa ke ruang pemotongan agar ternak menjadi bersih sehingga kebersihan karkas lebih terjamin.

## 2. Pemingsanan dan Penyembelihan

Pada dasarnya ada dua cara atau teknik pemotongan atau penyembelihan ternak, yaitu teknik pemotongan ternak secara langsung dan teknik pemotongan ternak secara tidak langsung. Pemotongan ternak secara langsung, dilakukan setelah ternak diperiksa dan dinyatakan sehat, maka ternak langsung dapat disembelih. Pemotongan ternak secara tidak langsung ialah ternak dipotong setelah dilakukan pemingsanan (*stunning*) dan ternak telah benar-benar pingsan.

Maksud dari pemingsanan pada ternak yang akan disembelih adalah untuk memudahkan pelaksanaan penyembelihan ternak agar ternak tidak tersiksa dan terhindar dari resiko perlakuan kasar, dan supaya kualitas kulit dan karkas yang dihasilkan lebih baik. Pemingsanan (*stunning*) ternak yang akan dipotong dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

- a. Dengan alat pemingsan atau tidak lazim disebut *"knocker"*
- b. Dengan senjata pemingsan atau lazim disebut *"Stunning Gun"* atau *"Captive Bolt"* yaitu suatu tongkat yang bekerja didalam suatu silinder yang diaktifkan oleh satu muatan yang eksplosif yang menyerupai selongsong kosong ditembakkan oleh suatu tekanan.
- c. Dengan pembiusan menggunakan karbondioksida ( $\text{CO}_2$ ), terutama untuk proses pemotongan sapi muda.
- d. Dengan menggunakan arus listrik (*stroom*) pada bagian bibir sapi.

Bila pemingsanan ternak yang akan dipotong dilakukan dengan menggunakan alat atau senjata pemingsan, maka alat atau senjata yang telah diisi peluru diletakkan tepat pada titik tengah kening tulang kepala sedikit di bagian atas antara kedua kelopak mata. Sapi yang telah pingsan kemudian dibawa ke ruang pemotongan. Pemotongan secara manual dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan halal dari produksi daging yang dihasilkan.

### 3. Pengeluaran darah

Proses pengeluaran ("*bleeding*"), yaitu penusukan leher kearah jantung dengan menggunakan pisau khusus. Pengeluaran darah merupakan faktor penting karena merupakan media yang sangat baik untuk pertumbuhan mikroorganisme dan hal ini mempengaruhi mutu karkas, proses pengeluaran darah yang tidak sempurna selama proses penyembelihan akan menyebabkan lebih banyak residu darah yang tertinggal di dalam karkas, sehingga daging yang dihasilkan berwarna lebih gelap dan lemak daging dapat tercemar oleh darah.

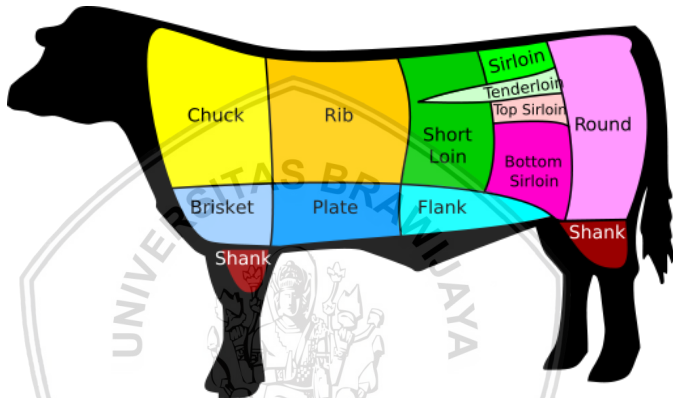
Agar pengeluaran darah dapat berlangsung sempurna maka sapi yang telah mengalami penyembelihan digantung pada gantungan atau "*Conveyor*". Penggantungan dilakukan dengan jalan pengikatan bagian atas tumit salah satu kaki belakang dengan tali tambang yang telah dihubungkan dengan penggantungan di "*conveyor*", sehingga sapi tergantung dalam posisi terbalik dan diharapkan darah cepat mengalir keluar melalui pembuluh nadi dan vena yang telah terputus sewaktu penyembelihan.

#### 2.2.4 Karakteristik Daging/karkas Sapi Potong

Daging didefinisikan sebagai semua jaringan hewan dan semua produk asil pengolahan jaringan-jaringan tersebut yang sesuai untuk dimakan serta tidak menimbulkan gangguan kesehatan bagi yang memakannya (Faturrokhman 2015). Karkas merupakan hasil potongan ternak setelah dikurangi kepala, kulit, cakar, darah dan isi perut. Badan Standarisasi Nasional/ SNI No. 3932:2008 (2008) menyatakan bahwa karkas

adalah bagian dari tubuh sapi sehat yang telah disembelih secara halal sesuai dengan CAC-GL 24-1997 telah dikuliti, telah dikeluarkan jeroannya, dipisahkan kepala dan kaki mulai dari tarsus/karpus ke bawah, organ reproduksi dan ambih, ekor serta lemak yang berlebih.

Potongan komponen karkas pada sapi ditetapkan atas Round, Rump, Loin, Ribs, Chuck, Shank, Flank, Plate dan Brisket (Salim, 2008). Potongan karkas sapi dapat dilihat pada **Gambar 2.1**.



**Gambar 2.1** Potongan-potongan dari Karkas Sapi

Berdasarkan pada BSN (2014) penyusunan standarisasi karkas daging perlu dilakukan untuk menjaga mutu daging. Standarisasi karkas daging tercantum dalam SNI No 3932:2008 diklasifikasikan dalam tiga kelas, seperti yang ditunjukkan pada **Tabel 2.1**.

**Tabel 2.1** Klasifikasi Potongan Daging Sapi

Golongan	Potongan Daging
I	Has Luar ( <i>striploin/sirloin</i> )
	Has Dalam ( <i>tenderloin</i> )
	Lamusir ( <i>cube roll</i> )
II	Tanjung ( <i>rump</i> )
	Kepala ( <i>round</i> )
	Penutup ( <i>topside</i> )
	Pendasar ( <i>silverside</i> )



III

Gandik (*eyeround*)  
 Kijen (*chuck tender*)  
 Sampil Besar (*chuck*)  
 Sampil Kecil (*blade*)  
 Sangkel (*shin/shank*)  
 Daging Iga (*rib meat*)  
 Samcan (*thin flank*)  
 Sandang Lamur (*brisket*)

Sumber : BSN 2008

Golongan I merupakan bagian daging yang paling berkualitas dan paling mahal, bagian *tenderloin* dan *sirloin* biasanya dijadikan *steak*, *sukiyaki*, *yakiniku* atau *shabu-shabu* sedangkan bagian lamusir (*cube roll*) bahan daging untuk dipanggang, dibakar (*grill*) dan sup. Golongan II merupakan bagian-bagian yang secara kualitas dan harga berada dibawah Golongan I. Bagian-bagian pada Golongan II ini biasanya dijadikan masakan empal, dendeng, rendang, bakso, abon dan lain-lain. Golongan III adalah bagian daging sapi yang secara kualitas dan harga berada di bawah di bawah Golongan I dan II. Pada Golongan III in biasanya dibuat untuk kornet, rollade, rawon, sop, sate, daging giling dan oseng-oseng.

### 1.3 Rantai Pasok

Berdasarkan konsep *supply chain* terdapat tiga tahapan dalam aliran material. Bahan mentah didistribusikan ke manufaktur membentuk suatu sistem *physical supply*, manufaktur mengolah bahan mentah, dan produk jadi didistribusikan kepada konsumen akhir membentuk suatu *physical distribution* (Marimin dan Maghfiroh 2010). Bahan mentah didistribusikan kepada *supplier* dan *manufacture* yang melakukan pengolahan, sehingga menjadi barang jadi yang siap didistribusikan kepada *customer* melalui distributor. Permintaan dari *customer* diterjemahkan oleh distributor dan distributor menyampaikan pada *manufacture*, selanjutnya *manufacture* menyampaikan informasi tersebut pada *supplier*. Rantai pasokan mencakup keseluruhan interaksi antara pemasok,



perusahaan manufaktur, distributor, dan konsumen (Siagian 2005).

Menurut Marimin dan Maghfiroh (2010), mekanisme rantai pasok produk pertanian secara alami dibentuk oleh para pelaku rantai pasok itu sendiri. Pada negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, mekanisme rantai pasok produk pertanian dicirikan dengan lemahnya produk pertanian dan komposisi pasar. Kedua hal tersebut akan menentukan kelangsungan mekanisme rantai pasok. Mekanisme rantai pasok produk pertanian dapat bersifat tradisional ataupun modern. Mekanisme tradisional adalah petani menjual produknya langsung ke pasar atau lewat tengkulak, dan tengkulak yang akan menjualnya ke pasar tradisional dan pasar swalayan. Mekanisme rantai pasok modern terbentuk oleh beberapa hal, antara lain mengatasi kelemahan karakteristik dari produk pertanian, meningkatkan permintaan kebutuhan pelanggan akan produk yang berkualitas, dan memperluas pangsa pasar yang ada. Menurut Simchi-Levi *et al.* (2000), masalah kunci yang terkait dalam pengelolaan rantai pasokan terdiri dari konfigurasi jaringan distribusi, pengendalian inventori, kontrak pemasokan, strategi distribusi, integrasi rantai pasokan dan kemitraan strategis, strategi perantaraan (*procurement*) dan *outsourcing*, desain produk, teknologi informasi dan sistem penunjang keputusan serta penilaian pelanggan. Pengelolaan rantai pasokan tidak hanya dilakukan agar seluruh bagian sistem memberikan kinerja keseluruhan yang efektif, tetapi juga efisien.

#### **1.4 Manajemen Rantai Pasok**

Manajemen rantai pasok adalah metode atau pendekatan pengelolaan dari rantai pasok dengan pendekatan yang terintegrasi. Manajemen rantai pasok tidak hanya berorientasi pada urusan *internal* sebuah perusahaan, melainkan juga urusan *eksternal* yang menyangkut hubungan dengan perusahaan-perusahaan mitra. Jadi, dalam rantai pasok, pabrik perlu memberikan bantuan teknis dan manajerial terhadap pemasok-pemasoknya karena pada akhirnya ini akan

menciptakan kemampuan bersaing keseluruhan rantai pasok itu. Manajemen rantai pasok yang baik bisa meningkatkan kemampuan bersaing bagi rantai pasok secara keseluruhan namun tidak menyebabkan satu pihak berkorban dalam jangka panjang (Pujawan dan Mahendrawati, 2010).

Pujawan dan Mahendrawati (2010) mengemukakan rantai pasok adalah jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ketangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk *supplier*, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik. Pada suatu rantai pasok biasanya ada tiga macam aliran yang harus dikelola. Pertama, aliran barang dari hulu (*upstream*), ke hilir (*downstream*). Contohnya adalah bahan baku yang dikirim dari *supplier* ke pabrik. Setelah produk selesai diproduksi, mereka dikirim ke distributor, lalu ke pengecer atau ritel, kemudian ke pemakai akhir. Kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Ketiga, aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu kehilir ataupun sebaliknya.

Distribusi daging sapi yang terjadi di berbagai Rumah Pemotongan Hewan (RPH) mendorong para pelaku distribusi seperti pedagang besar dan pedagang pengecer selaku perantara yang berhubungan langsung dengan konsumen melakukan strategi pemasaran dalam melakukan untuk kegiatannya. Pengaturan ini penting untuk dilakukan terkait banyaknya mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan daging sapi dan melihat karakteristik produk yang mudah rusak dan harganya relatif tinggi jika dibandingkan dengan hasil komoditas ternak lainnya. Pendekatan pada sistem rantai pasok yang berupa aliran informasi berfungsi untuk mengetahui porsi setiap pelaku pemasaran dalam kegiatan rantai pasok. Porsi merupakan kapasitas produk yang dapat dialirkan dari satu pelaku pemasaran ke pelaku lainnya.

Rantai pasokan daging sapi harus memperhatikan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kelancaran proses distribusi hingga ke tangan konsumen akhir. Pemasaran dan

distribusi daging sapi membutuhkan lembaga pemasaran yang bekerja secara efektif, karena daging sapi memiliki sifat produk yang mudah rusak. Penyaluran daging sapi dari tangan produsen ke konsumen memerlukan proses dan tindakan-tindakan yang khusus. Kegiatan ini dilakukan untuk menciptakan, menjaga dan meningkatkan nilai serta manfaatnya. Panjangnya rantai pasok pada produk pertanian jika tidak dikelola secara baik bisa menyebabkan biaya yang tinggi, baik untuk biaya transaksi, biaya transportasi, biaya penyimpanan, biaya pengemasan, biaya kerusakan dan keuntungan masing-masing pelaku dan sebagainya. Faktor penting dalam sistem penjualan adalah margin dan struktur biaya tataniaga yang terjadi. Margin tataniaga perlu dianalisis untuk mengetahui biaya, keuntungan dan harga jual ternak tersebut. Struktur biaya atau *cost structure* adalah proporsi relatif biaya tetap, variabel dan biaya campuran yang ditemukan dalam sebuah organisasi usaha (Mulyadi, 2005).

### 1.5 Lembaga dan Saluran Distribusi

Saluran pemasaran (*marketing channel*) adalah jejak penyaluran barang dari produsen ke konsumen akhir. Menurut Sudiyo (2001), lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lain. Menurut Kotler dan Keller (2008) untuk mencapai pasar sasaran, pemasar menggunakan tiga jenis saluran pemasaran yaitu (1) saluran komunikasi menyampaikan dan menerima pesan dari pembeli, (2) saluran distribusi untuk menggelar, menjual atau menyampaikan produk fisik atau jasa kepada pelanggan atau pengguna dan (3) saluran layanan yaitu untuk melakukan transaksi dengan calon pembeli.

Menurut FAO (2007) secara umum prinsip saluran distribusi produk pertanian yang berasal dari perusahaan pertanian (*agribusinesses farmers*) melewati empat rantai pemasaran yaitu (1) pemasaran langsung (*direct sales*), (2) pengecer (*retailer*) (3) grosir (*wholesaler*) dan (4) agen dan

broker. Selain pemasaran secara langsung dari perusahaan pertanian ke lembaga pemasar, dapat juga terjadi pemasaran berantai dari mulai agen dan broker kemudian ke grosir selanjutnya ke pengecer.

## **1.6 Pemasaran**

Menurut Kotler dan Keller (2008) pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial. Akibat dari berbagai pengaruh faktor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas. Pemasaran juga merupakan suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

Rangkuti (2005) menjelaskan bahwa pemasaran akan terjadi karena hal-hal berikut : (1) tingkat kebutuhan yang mendesak, (2) tingkat komersialisasi produsen, (3) keadaan harga yang menguntungkan dan (4) peraturan. Segmentasi pasar merupakan tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli/konsumen secara terpisah. Kotler dan Keller (2008) menegaskan bahwa tujuan pemasaran adalah untuk memahami dan mengetahui pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa tersebut cocok dengan pelanggan atau dengan kata lain memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara yang menguntungkan.

## **1.7 Biaya Transaksi**

Secara sederhana, biaya transaksi merupakan biaya yang ditimbulkan ketika mengadakan suatu pertukaran, baik antar perusahaan di suatu pasar atau perpindahan sumber daya antara satu tingkatan dengan tingkatan yang lain dalam suatu perusahaan yang terintegrasi secara vertikal. Biaya transaksi dibagi dalam tiga klasifikasi utama, yaitu: biaya informasi, biaya

negosiasi dan biaya pengawasan (*monitoring cost/enforcement*) (Hobbs 1996).

Biaya informasi merupakan biaya yang harus dikeluarkan untuk mengetahui berbagai informasi yang terkait dengan proses transaksi, seperti informasi mengenai harga, spesifikasi komoditas yang diinginkan oleh konsumen, kebijakan pemerintah dan biaya lain yang ditimbulkan karena upaya untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Biaya negosiasi timbul dari kegiatan fisik dari transaksi seperti biaya perumusan kontrak, (biaya dalam hal keahlian manajerial, mempekerjakan pengacara), atau membayar untuk jasa perantara untuk transaksi (Seperti lelang atau broker). Proses negosiasi juga berpengaruh terhadap waktu tunda pembayaran, posisi tawar-menawar (*bargaining position*), serta biaya transportasi yang dibutuhkan dalam proses perpindahan barang dari satu mata rantai ke rantai yang lain. Biaya pengawasan timbul setelah transaksi dinegosiasikan, seperti pemantauan kualitas barang dari pemasok atau memantau perilaku pemasok atau pembeli untuk memastikan bahwa semua persetujuan dalam transaksi terpenuhi (Hobbs 1996).

### 1.8 Konsep Nilai Tambah

Sektor pertanian dalam wawasan agribisnis dengan perannya dalam perekonomian nasional memberikan beberapa hal yang menunjukkan keunggulan yang dapat dipertimbangkan. Keunggulan tersebut antara lain nilai tambah pada agroindustri, misalnya dengan cara pengawetan produk pertanian menjadi produk olahan yang lebih tahan lama dan siap dikonsumsi. Mengingat sifat produk pertanian yang tidak tahan lama maka peran agroindustri sangat diperlukan.

Nilai tambah suatu produk adalah hasil dari nilai produk akhir dikurangi dengan biaya antara yang terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong (Tarigan, 2004). Nilai tambah merupakan nilai yang ditambahkan kepada barang dan jasa yang dipakai oleh unit produksi dalam proses produksi sebagai biaya antara. Nilai yang ditambahkan ini sama dengan balas jasa atas ikut sertanya faktor produksi dalam proses produksi.

Bila komponen biaya antara yang digunakan nilainya semakin besar, maka nilai tambah produk tersebut akan semakin kecil. Begitu pula sebaliknya, jika biaya antaranya semakin kecil, maka nilai tambah produk akan semakin besar (Makki et al, 2001).

Nilai tambah didefinisikan sebagai pertambahan nilai yang terjadi pada suatu komoditas karena komoditas tersebut mengalami proses pengolahan lebih lanjut dalam suatu proses produksi. Konsep nilai tambah adalah suatu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input fungsional yang diperlakukan pada status komoditas. Input fungsional adalah perlakuan dan jasa yang menyebabkan bertambahnya kegunaan dan nilai komoditas selama mengikuti arus komoditas pertanian (Hardjanto, 2003). Nilai tambah yang tinggi dapat digunakan sebagai informasi bagi pengusaha lain untuk menanamkan modal pada agroindustri tersebut. Apabila nilai tambah dari perlakuan yang diberikan mampu memberikan nilai tambah yang tinggi, maka akan dapat menarik investor baru untuk menanamkan modalnya serta menjadi peluang kerja baru bagi masyarakat (Nurhayati, 2004).

Suprpto (1999) menyatakan bahwa nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan, atau penyimpanan dalam suatu produksi. Reni Kustiari (2012) menambahkan bahwa nilai tambah dalam proses pengolahan dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan marjin adalah selisih antara nilai produk dan harga bahan bakunya saja. Dalam marjin tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya, dan balas jasa pengusaha pengolahan.

Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal, dan manajemen (Haryati La Kamisi, 2011) yang dapat dinyatakan sebagai berikut:

Nilai tambah =  $f(K, B, T, U, H, h, L)$  Dimana:

K= kapasitas produksi

B= jumlah bahan baku yang digunakan



T= tenaga kerja yang terlibat  
U= upah tenaga kerja  
H= harga output  
h= harga bahan baku  
L= harga input lain

Pada proses distribusi komoditas pertanian terjadi arus yang mengalir dari hulu ke hilir, yang berawal dari petani dan berakhir pada konsumen akhir. Komoditas pertanian mendapat perlakuan-perlakuan seperti pengolahan, pengawetan, dan indahan untuk menambah kegunaan atau menimbulkan nilai tambah. Ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu dengan cara menghitung nilai tambah selama proses pengolahan dan menghitung nilai tambah selama proses pemasaran (Baroh, 2007). Pada perhitungan nilai tambah dapat diketahui kategori suatu agroindustri berdasarkan rasio nilai tambahnya yaitu termasuk dalam kategori agroindustri bernilai tambah rendah, sedang atau tinggi. Kategori nilai tambah rendah, sedang dan tinggi ditentukan dengan kriteria menurut Apriadi (2003), yaitu nilai tambah dikatakan rendah jika nilai rasio  $<15\%$ , sedang jika nilai rasio berkisar  $15\%-40\%$  dan tinggi jika nilai rasio  $>40\%$ .

Industri pengolahan hasil pertanian dapat menciptakan nilai tambah. Jadi konsep nilai tambah adalah suatu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input fungsional seperti perlakuan dan jasa yang menyebabkan bertambahnya kegunaan dan nilai komoditas selama mengikuti arus komoditas pertanian (Hardjanto, 2003). Selanjutnya perlakuan-perlakuan serta jasa-jasa yang dapat menambah kegunaan komoditi tersebut disebut dengan input fungsional. Input fungsional dapat berupa proses mengubah bentuk (*from utility*), menyimpan (*time utility*), maupun melalui proses pemindahan tempat dan kepemilikan. Sumber-sumber nilai tambah dapat diperoleh dari pemanfaatan faktor-faktor produksi (tenaga kerja, modal, sumberdaya alam dan manajemen). Karena itu, untuk menjamin agar proses produksi terus berjalan secara efektif dan efisien maka nilai tambah yang diciptakan perlu didistribusikan secara adil. Analisis nilai tambah

merupakan metode perkiraan sejauh mana bahan baku yang mendapat perlakuan mengalami perubahan nilai (Hardjanto, 2003).

Dalam industri, nilai tambah berarti ukuran untuk menyatakan sumbangan proses produksi terhadap nilai jual suatu barang. Nilai tambah tersebut dapat dinyatakan untuk tiap meter kubik kayu bulat, setiap dolar modal, setiap orang kerja, dan sebagainya. Nilai tambah menurut Gittinger (2006) adalah nilai output dikurangi input yang dibeli dari luar. Dalam tiap satuan produksi, nilai tambah diukur dengan perbedaan antara nilai output perusahaan dan nilai seluruh input yang dibeli dari luar perusahaan. Nilai tambah dari setiap industri adalah harga pasar dari barang atau jasa yang diproduksi dikurangi dengan harga barang atau jasa material dan jasa yang dibeli dari pihak lain, yaitu selisih antara output bruto dengan nilai konsumsi sementara. Nilai tambah itu bisa berbentuk bruto maupun netto. Nilai tambah bruto meliputi pajak, bunga atas pinjaman, sewa, keuntungan usaha, cadangan untuk penyusutan, dan balas jasa untuk manajemen dan pegawai termasuk pada tunjangan sosial. Nilai tambah bruto di seluruh industri yang produktif bila dijumlahkan akan menghasilkan produk domestik bruto.

Menurut Ravianto (1988), dalam menghitung nilai tambah yang perlu diperhatikan adalah :

1. Perputaran penjualan

Perputaran penjualan sering dicampuradukkan dengan lain-lain seperti gedung yang disewakan atau usaha sampingan, yang intinya pendapatan tersebut bukan dari hasil proses yang dihasilkan perusahaan. Untuk itu pendapatan tersebut tidak boleh dimasukkan sebagai penjualan atau penerimaan usaha yang akan dicari nilai tambahnya.

2. Bahan yang dibeli

Bahan yang dibeli adalah bahan yang dibeli berkaitan dengan usaha tersebut harus dikurangi dari penjualan atau penerimaan. Mulai dari bahan baku, bahan bakar dan lain-lain yang habis sekali pakai harus diperhitungkan baik yang implisit atau eksplisit.

3. Jasa yang dibeli



Jasa yang dibeli lebih rumit dibandingkan bahan-bahan yang dibeli. Biaya transportasi untuk mengangkut bahan baku atau produk akhir harus diperhitungkan. Biaya yang diperhitungkan adalah biaya yang bukan untuk keperluan pribadi.

#### 4. Depresiasi dan biaya penyewaan

Depresiasi dikenakan pada bangunan atau alat-alat yang dibeli, sedangkan biaya sewa akan dikenakan pada alat-alat atau bangunan yang disewa.

Menurut Hayami, Kawagoe, Marooka, Siregar (1987) analisis nilai tambah pengolahan produk pertanian dapat dilakukan dengan cara sederhana, yaitu melalui perhitungan nilai tambah per kilogram bahan baku untuk satu kali pengolahan yang menghasilkan produk tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh ialah harga output, upah kerja, harga bahan baku, dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja. Nilai input lain adalah nilai dari semua korbanan selain bahan baku dan tenaga kerja yang digunakan selama proses pengolahan berlangsung. Nilai ini mencakup biaya modal dan gaji pegawai tak langsung. Menurut Purba (1986) dari analisis nilai tambah dapat diketahui besarnya imbalan yang diterima oleh pengusaha dan tenaga kerja. Analisis nilai tambah juga berguna untuk mengetahui berapa tambahan nilai yang terdapat pada satu satuan output yang dihasilkan (nilai tambah produk). Pada prinsipnya nilai tambah ini merupakan keuntungan kotor sebelum dikurangi biaya tetap.

## 2.10 Studi Mengenai Analisis Nilai Tambah

Berbagai studi mengenai analisis nilai tambah telah dilakukan oleh beberapa akademisi. Studi mengenai analisis usaha dan nilai tambah pengolahan ikan pada industri kerupuk ikan/udang di Indramayu dilakukan oleh Apriyadi (2003). Menurut Apriyadi, usaha ini layak untuk dikembangkan dengan

nilai R/C atas biaya tunai maupun biaya total yang lebih besar dari satu. Berdasarkan analisis nilai tambah dapat disimpulkan bahwa semakin besar output yang diproduksi maka semakin besar nilai tambah yang diperoleh, semakin efisien produsen dalam berusaha, serta semakin besar pula daya saing tenaga kerja.

Analisis nilai tambah pada pengolahan kain tenun sutera alam di Kabupaten Garut dilakukan oleh Muflikh (2003). Untuk menghitung besarnya nilai tambah yang dihasilkan perusahaan, digunakan analisis nilai tambah Metode Hayami. Penelitian ini menyimpulkan bahwa nilai tambah yang dihasilkan perusahaan adalah 60 persen dari nilai output. Penggunaan benang sutera alam dalam negeri memberikan nilai tambah dan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan penggunaan benang sutera impor. Nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan kain tenun ikat paling tinggi karena harga jualnya paling mahal.

Jati (2005) melakukan studi mengenai analisis pendapatan dan nilai tambah industri kecil keripik dan sale hasil produk olahan pisang di Banten. Analisis yang digunakan yaitu analisis pendapatan dan analisis nilai tambah. Nilai R/C atas biaya tunai dan biaya total usaha tersebut lebih besar dari satu, yang berarti kedua kegiatan pengolahan sudah efisien, menguntungkan, dan layak untuk dilaksanakan. Kegiatan pengolahan pisang menjadi keripik memberikan nilai tambah yang lebih besar dibandingkan sale.



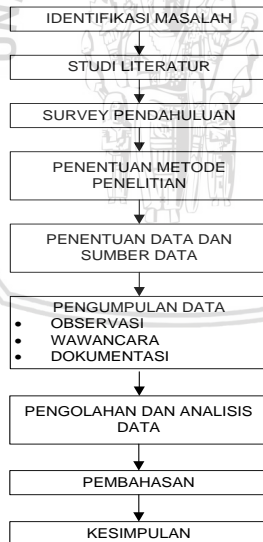
## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Rumah Pemotongan Hewan (RPH) Karangrejo Banyuwangi di Jalan Ikan Kembang Waru no 3, Banyuwangi dan 4 pasar tradisional di Kota Banyuwangi, yaitu Pasar Tradisional Banyuwangi, Pasar Blambangan, Pasar Karangrejo, dan Pasar Sobo. Pengolahan data dilakukan di Laboratorium Manajemen Agroindustri Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya Malang. Waktu penelitian dilaksanakan bulan Agustus hingga September 2017.

### 3.2 Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian meliputi identifikasi masalah hingga kesimpulan. Diagram alir kerja penelitian dapat dilihat pada **Gambar 3.1**.



**Gambar 3.1** Diagram Alir Tahapan Penelitian

### 3.3 Penentuan Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah pelaku pemasaran dalam rantai pasok daging sapi sebagai lembaga tataniaga yang berperan dalam menyalurkan daging sapi sampai ke konsumen akhir. Para pelaku dalam penelitian ini adalah pedagang besar atau pedagang pengumpul, pedagang pengecer daging sapi dan konsumen daging sapi.

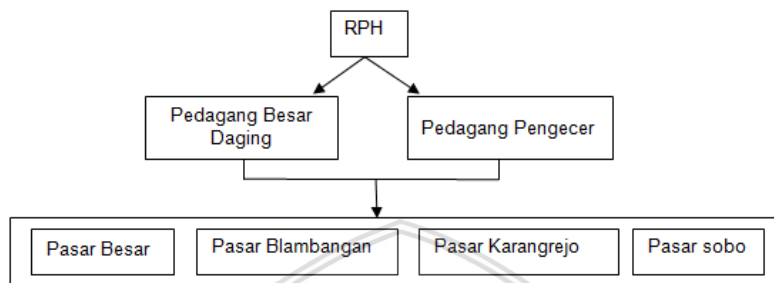
### 3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode dalam pengumpulan data primer adalah survey dengan observasi langsung dan wawancara yang dipandu oleh kuesioner kepada pedagang besar dan pengecer daging sapi. Hal ini bertujuan untuk memperoleh gambaran jaringan distribusi rantai pasok daging sapi dari RPH hingga sampai ke konsumen di Kota Banyuwangi. Kuesioner tidak diberikan langsung kepada responden, peneliti menggunakan kuesioner pada saat mewawancarai responden agar tidak terjadi kesalahan persepsi dan pertanyaan lebih tersusun dengan baik.

### 3.5 Metode Penentuan Responden

Untuk menjawab tujuan penelitian yang pertama, yaitu membuat pemetaan terkait jaringan distribusi rantai pasok daging sapi di Kota Banyuwangi, responden ditentukan dengan cara *purposive sampling*. Responden yang ditentukan dengan *purposive sampling* adalah seseorang yang dinilai memiliki kapabilitas dan informasi mengenai jaringan distribusi daging sapi di Kota Banyuwangi. Responden ahli dalam penelitian ini adalah Kepala RPH Kota Banyuwangi dan staf ahli yang bertanggung jawab untuk mengawasi dan melaksanakan kegiatan operasional di RPH Kota Banyuwangi serta Dinas Peternakan Pemerintah Kota Banyuwangi. Setelah melakukan wawancara mendalam dengan responden ahli, peneliti mengikuti alur saluran pemasaran dari pedagang daging sapi di Kota Banyuwangi dengan cara *snowball sampling*. Penelitian dimulai dari pedagang daging sapi yang telah terdaftar menjadi pengguna jasa RPH Kota Banyuwangi. Yakni 3 jagal atau pedagang besar yang memotong sapi dengan jumlah yang berbeda setiap harinya selanjutnya

beberapa pedagang pengecer yang tersebar di 4 pasar tradisional di Kota Banyuwangi, yaitu Pasar Besar Kota Banyuwangi, Pasar Blambangan, Pasar Karangrejo dan Pasar Sobo. Pemetaan metode penentuan responden dapat dilihat pada **Gambar 3.2**.



**Gambar 3.2** Pemetaan Metode Penentuan Responden

Penelitian dimulai dari pedagang daging sapi yang telah terdaftar menjadi pengguna jasa RPH Kota Banyuwangi. Pedagang daging sapi, baik pedagang besar maupun pedagang pengecer tersebar di 4 Pasar yang berada di Kota Banyuwangi. Penentuan responden dilakukan dengan *cluster sampling*, yaitu populasi dibagi ke dalam kelompok kewilayahan kemudian memilih wakil tiap-tiap kelompok. Jumlah responden didalam suatu kelompok ditentukan secara proporsional sesuai dengan jumlah populasi pedagang daging di masing-masing pasar. Responden pedagang besar akan diwawancarai untuk menganalisis biaya transaksi, nilai tambah dan faktor yang berpengaruh terhadap pemilihan saluran pemasaran. Biaya transaksi akan dianalisis mulai dari pedagang besar, pedagang pengecer hingga sampai ke saluran pemasaran yang dipilih oleh pedagang tersebut.

### 3.6 Metode Pengolahan dan Analisis Data

Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya transaksi dan nilai tambah dalam rantai pasokan.

#### 1. Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah akibat proses pemotongan terhadap sapi potong hidup. Hasil pemotongan sapi berupa daging sapi sebagai produk utama (*primary product*) dan output lain sebagai side product seperti kepala, kulit, kaki, ekor, hati dan paru. Perhitungan nilai tambah produk dilakukan dengan mengkonversikan harga jual *primary product* dan *side product* dengan harga pasaran daging sapi setiap satu kilogramnya. Bentuk formulasi dari konversi adalah sebagai berikut (Emhar *et al.* 2014) :

$$\text{Konversi Harga Produk (kg)} = \frac{\text{Penjualan Produk}}{\text{Harga 1 Kg daging sapi}}$$

Nilai tambah diperoleh dari nilai output dikurangi dengan harga bahan baku dan harga input lain. Disamping itu, nilai tambah adalah nilai yang terdiri dari pendapatan tenaga kerja dan keuntungan yang diperoleh, sehingga dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$VA = \text{Nilai Output} - \text{Nilai Input atau } VA = \text{Biaya TK} + \pi$$

Keterangan :

- VA : *value added* atau nilai tambah pada hasil pemotongan sapi hidup menjadi *primary product* dan *side product* (Rp/kg)
- Nilai output : nilai penjualan *primary product* dan *side product* (Rp/kg)
- Nilai input : nilai bahan baku dan nilai input lain (tidak termasuk biaya tenaga kerja) yang menunjang proses pemotongan sapi (Rp/kg)
- $\pi$  : keuntungan yang diterima dari proses pemotongan (Rp/kg)
- Biaya TK : pendapatan tenaga kerja langsung pada proses pemotongan (Rp/kg)

Nilai margin pemasaran digunakan untuk mengetahui nilai share biaya dan share keuntungan setiap mata rantai. Penarikan

kesimpulan dilakukan dengan melihat *shared value* yang berkaitan dengan penerimaan nilai sebagai timbal balik dari kontribusi yang diberikan setiap mata rantai (Emhar et al. 2014). Metode Hayami digunakan untuk menganalisis biaya transaksi dan nilai tambah pada rantai pasok. Adapun prosedur perhitungan analisis nilai tambah dengan metode Hayami dapat dilihat pada **Tabel 3.1**.

**Tabel 3.1** Analisis Biaya Transaksi dan Nilai Tambah menggunakan Metode Hayami

No.	Variabel	Nilai
<b>Output, Input dan Harga</b>		
1	Output (kg)	a
2	Input bahan baku (kg)	B
3	Input tenaga kerja (HOK)	C
4	Faktor konversi	$d = a : b$
5	Koefisien tenaga kerja	$e = c : b$
6	Harga produk output (Rp/kg)	F
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	G
<b>Penerimaan, Pendapatan dan Nilai Tambah</b>		
8	Harga input bahan baku (Rp/kg)	H
9	Sumbangan input lain (Rp/kg)	I
10	Nilai produk output (Rp/kg)	$j = d \times f$
11	a. Nilai tambah (Rp/kg)	$k = j - h - i$
	b. Ratio nilai tambah (%)	$l = k : j \%$
12	a. Pendapatan tenaga kerja	$m = e \times g$
	b. Bagian tenaga kerja	$n = m : k \%$
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	$o = k - m$
	b. Tingkat keuntungan (%)	$p = o : k \%$
<b>Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>		
14	Marjin (Rp/kg)	$q = j - h$
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	$r = m : q \%$
	b. Sumbangan input lain (%)	$s = i : q \%$
	c. Keuntungan perusahaan (%)	$t = o : q \%$

Sumber : Hayami, dkk, 1987



Keterangan :

1. a = Output / Total produk daging sapi yang dihasilkan
2. b = Input / Bahan baku sapi hidup
3. c = Tenaga Kerja yang digunakan dalam memproduksi daging sapi dihitung dalam bentuk HOK ( Hari Orang Kerja ) dalam satu periode analisis
4. d = faktor konversi menunjuk pada banyaknya daging sapi yang dapat dihasilkan dari satu ekor sapi
5. e = Koefisien tenaga kerja sebagai ukuran jam kerja yang diperlukan untuk mengolah satu ekor sapi
6. f = Harga Produk yang berlaku pada satu periode analisis
7. g = Jumlah upah rata – rata yang diterima oleh pekerja dalam setiap satu periode produksi yang di hitung berdasarkan per HOK (Hari Orang Kerja)
8. h = Harga input bahan baku utama yaitu daging sapi per kilogram pada saat periode analisis
9. i = Sumbangan / Biaya input lainnya yang terdiri dari Biaya Pakan, Transportasi dan Retribusi

Penarikan kesimpulan dapat dilakukan dengan menjelaskan besarnya nilai tambah dan ratio keuntungan yang diterima pada proses pemotongan sapi di RPH Karangrejo Banyuwangi. Adapun kriterianya adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai tambah
  - a. Apabila nilai tambah lebih dari 0 artinya perlakuan mampu memberikan nilai tambah.
  - b. Apabila nilai tambah  $\leq 0$  maka perlakuan tersebut tidak mampu memberikan nilai tambah.
2. Berdasarkan ratio keuntungan
  - a. Apabila nilai ratio keuntungan (%) > suku bunga KUR mikro per tahun (9%) artinya usaha tersebut menguntungkan.
  - b. Apabila nilai ratio keuntungan (%) = suku bunga KUR mikro per tahun (9%) artinya usaha tersebut dalam kondisi BEP (*Break Event Point*) atau impas.

- c. Apabila nilai ratio keuntungan (%) < suku bunga KUR mikro per tahun (9%) artinya usaha tersebut tidak menguntungkan.



## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

#### 4.1.1 Rumah Potong Hewan



**Gambar 4.1** Lokasi Rumah Pemotongan Hewan Kota Banyuwangi

RPH berfungsi sebagai tempat pemotongan hewan secara benar, tempat pemeriksaan antemortem dan postmortem, tempat mendeteksi dan memonitor penyakit hewan secara benar yang ditemukan saat pemeriksaan antemortem maupun postmortem, dan tempat dilaksanakannya seleksi dan pengendalian pemotongan hewan besar bertanduk betina yang masih produktif (Budiharta, 2002). Rumah Potong Hewan (RPH) tempat dilaksanakannya penelitian terletak di Jalan Ikan Kembang Waru no 3 Kelurahan Karangrejo Kota Banyuwangi dengan cakupan wilayah pemotongan kota Banyuwangi dan peredaran daging di wilayah kota Banyuwangi. RPH memiliki kapasitas pemotongan 20 ekor per satu siklus pemotongan (5 jam) 7 hari seminggu, dengan jumlah pemotongan sapi per ekor tiap harinya per pengusaha daging/jagal berbeda. Jagal I 3 ekor sapi, jagal II 2 ekor sapi dan jagal III 1 ekor sapi.

RPH adalah kompleks bangunan dengan desain dan konstruksi khusus yang memenuhi persyaratan teknis dan higiene tertentu yang digunakan sebagai tempat memotong

hewan potong selain unggas bagi konsumsi masyarakat luas (Septina, 2010). RPH Banyuwangi memiliki fasilitas bangunan seperti : pemeriksaan *ante mortem* di kandang penampungan hewan yang dilakukan oleh dokter hewan. Kandang peristirahatan dipakai untuk hewan yang lolos pemeriksaan *ante mortem*. *Gang way* yang digunakan untuk menggiring sapi ke tempat pemotongan, ruang pemotongan sapi dapat dilihat pada **Gambar 4.2**, ruang pelepasan kulit dan tempat pembagian daging secara garis besar sebelum dilayukan. Ruang pelayuan, tempat untuk melayukan daging, ruang pembagian daging untuk kemudian diangkut oleh pemiliknya, instalasi, pengolahan limbah, tempat cuci jeroan dapat dilihat pada **Gambar 4.2**, *air ad libitum*, pos jaga, rumah dokter hewan jaga, tempat parkir dan mushola.



**Gambar 4.2** Ruang Pemotongan Sapi dan Tempat Cuci Jeroan

RPH juga memiliki sarana penggantung daging (**Gambar 4.3**), *trolley* daging (**Gambar 4.3**) dan *power sprayer* dengan sumber daya manusia (SDM) dokter hewan jaga 1 orang, *keurmater* 1 orang dan 1 juru sembelih.



### **Gambar 4.3** Penggantung Daging dan *Troly* Daging

#### **4.1.2 Pasar**

Menurut Ma'ruf Hendri (2006), kata pasar mempunyai 3 pengertian, antara lain:

- 1) Pasar dalam arti tempat, merupakan sebuah tempat untuk bertemunya para penjual dengan pembeli.
- 2) Pasar dalam arti penawaran serta permintaan, merupakan pasar sebagai tempat terjadinya kegiatan transaksi jual beli.
- 3) Pasar dalam arti sekumpulan anggota masyarakat yang mempunyai kebutuhan serta daya beli, lebih merujuk pada 2 hal, yaitu daya beli dan kebutuhan. Pasar merupakan sekumpulan orang yang berusaha untuk mendapatkan jasa atau barang serta mempunyai kemampuan untuk membeli barang tersebut.

Ada 4 pasar tradisional pendistribusian daging sapi dari RPH kota Banyuwangi yaitu :

1. Pasar Besar kota Banyuwangi yang berlokasi di Jalan Susuit Tubun Kota Banyuwangi
2. Pasar Blambangan yang berlokasi di Jalan Basuki Rachmat kota Banyuwangi
3. Pasar Karangrejo yang berlokasi di Jalan MT. Hariyono kota Banyuwangi
4. Pasar Sobo yang berlokasi di Jalan Letjen S. Parman kota Banyuwangi

#### **4.2 Deskripsi Produk**

Sebelum mendeskripsikan produk, perlu dibahas proses produksinya terlebih dahulu. Ada 3 bagian yaitu penyembelihan sapi, penyiapan karkas dan pemeriksaan daging sebelum didistribusikan. Diagram Alir dapat dilihat pada **Lampiran 2**.

##### **a. Penyembelihan Sapi**

Sapi yang baru datang diikat dengan menggunakan tali dan dijatuhkan ke lantai dengan kepala sapi di sebelah selatan dan menghadap ke barat (kiblat). Sapi tersebut disiram dengan air untuk mempermudah pengeluaran darah

saat penyembelihan, membersihkan sapi dan memudahkan pengulitan. Menurut Murtidjo (1990) penyiraman air bertujuan agar hewan bersih dan terjadi kontraksi perifer sehingga darah perifer banyak mengalir ke jantung serta mempermudah pengulitan. Sapi dipotong pada bagian leher dengan dengan memotong 3 saluran, yaitu arteri carotis, vena jugularis dan eosofagus. Juru sembelih menguji ternak sudah mati atau belum dengan cara menepuk pelupuk mata sapi, jika reflek kedip mata tidak terjadi, maka sapi sudah bisa dikatakan mati, kepalanya lalu dipotong. Menurut Soeparno (1994), matinya reflek kedipan mata menunjukkan bahwa hewan sudah mengalami mati otak. Sebelum dan sesudah penyembelihan sapi dapat dilihat pada **Gambar 4.4**.



**Gambar 4.4** Sapi Sebelum Disembelih dan Sesudah Disembelih

b. Penyiapan karkas

Setelah memisahkan kepala dari tubuh sapi kemudian dilakukan pengulitan. Pengulitan dilakukan untuk menghindari terjadinya bau pada daging. Setelah proses pengulitan selesai dilanjutkan dengan pengeluaran jeroan. Kemudian dilakukan pembelahan karkas, karkas dipotong/dibelah menjadi 4 bagian yaitu kaki depan kanan dan kiri, kaki belakang kanan dan kiri. Sebelum dan sesudah pengulitan sapi dapat dilihat pada **Gambar 4.5**.





**Gambar 4.5** Sebelum dan Sesudah Pengulitan Sapi

c. Pemeriksaan daging

Tahapan selanjutnya membersihkan jeroan dan pemisahan antara daging dengan tulang, lalu masing-masing ditimbang untuk mendapatkan berat bersih. Pemisahan dan penimbangan daging dapat dilihat pada **Gambar 4.6**.



**Gambar 4.6** Pemisahan Daging dan Penimbangan

d. Pendistribusian

Potongan-potongan karkas dan non karkas tersebut dikirim ke pedagang-pedagang yang ada dipasar sesuai dengan pesanan. Alat transportasi pengangkut daging sapi dapat dilihat pada **Gambar 4.7**.



### Gambar 4.7 Alat Transportasi Daging Sapi

Deskripsi produk ialah gambaran dan penjelasan tentang seluruh jenis produk akhir yang dihasilkan proses produksi. Deskripsi produk merupakan sebuah daftar yang berisi tentang seluruh jenis produk akhir yang dicakup oleh sistem produksi halal (Estuti, 2005). Deskripsi produk adalah keterangan yang lengkap mengenai produk meliputi komposisi, daya simpan, dan cara distribusi yang diperlukan informasi sesuai sasaran yaitu permintaan pelanggan (Prastowo, 2014). Sapi hidup yang dibeli oleh jagal akan dipotong berdasarkan pengawasan pihak RPH, sapi potong hidup akan berubah bentuk menjadi karkas setelah dilakukan pemotongan. Hasil *output* produk terdiri dari 2 jenis yaitu produk utama dan produk sampingan. Produk utama berupa daging sapi sedangkan produk sampingan berupa karkas selain daging seperti kepala, kaki, kulit, tulang, hati, paru, gajih, ekor dan babat. Produk utama dan produk sampingan dapat dilihat pada **Gambar 4.8**.



**Gambar 4.8** Produk Utama dan Produk Sampingan Sapi

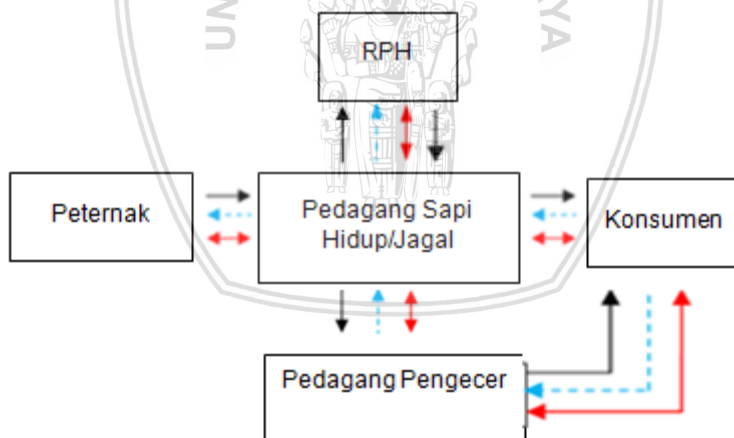
### 4.3 Manajemen Rantai Pasok Daging Sapi di Kota Banyuwangi

Hasil penelitian yang ditunjukkan pada (**Gambar 4.9**), terdapat tiga macam aliran yang menggambarkan rantai pasok daging sapi di Kota Banyuwangi. Aliran pertama adalah aliran produk (barang) yang mengalir dari hulu ke hilir, kedua adalah



aliran keuangan yang mengalir dari hilir ke hulu, dan yang ketiga adalah aliran informasi yang dapat mengalir dari hulu ke hilir atau sebaliknya (timbal balik). Struktur rantai pasok melibatkan anggota rantai pasok, setiap anggota rantai pasok melakukan fungsi-fungsi pemasaran. Anggota rantai pasok yang dimaksud adalah para pelaku yang tergabung dan memiliki peran didalam rantai pasok daging sapi.

Amirah (2014) menyatakan dalam hasil penelitiannya bahwa pelaku rantai pasok daging sapi dari Rumah Pemotongan Hewan sampai ke konsumen akhir adalah jagal dan pedagang pengecer. Kontribusi para pelaku rantai pasok yaitu berupa pertukaran meliputi fungsi penjualan dan pembelian, fungsi fisik yaitu fungsi pengangkutan dan fungsi pengemasan serta fungsi fasilitas adalah fungsi pembiayaan dan informasi pasar. Peran pelaku rantai pasok adalah sebagai penyalur daging sapi sampai ke konsumen dalam waktu, bentuk, dan tempat yang diinginkan konsumen.



**Gambar 4.9** Pola Aliran dalam Rantai Pasok Daging Sapi  
Keterangan :

- Aliran Produk
- ↔ Aliran Informasi
- - -> Aliran Keuangan

#### 4.3.1 Aliran Produk

Aliran produk merupakan aliran barang dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*). Produk dalam rantai pasokan ini berupa sapi hidup menjadi daging sapi segar sebagai produk utama dan hasil *output* lain sebagai produk sampingan yang siap untuk dijual. Sapi potong hidup di Kota Banyuwangi merupakan sapi yang berasal dari peternakan rakyat. Mayoritas jenis sapi yang didistribusikan adalah jenis sapi lokal Bali. Sapi yang dibeli jagal akan diangkut untuk dibawa ke tempat milik jagal, karena sapi yang diperoleh tidak langsung dipotong sehingga harus dipelihara untuk beberapa waktu hingga menunggu proses pemotongan. Apabila sapi akan dipotong, maka sapi dapat diangkut ke Rumah Pemotongan Hewan (RPH) untuk dilakukan proses pemotongan.

Prosedur pemotongan hewan secara benar harus sesuai dengan persyaratan kesehatan masyarakat *veteriner* (KESMAVET), kesejahteraan hewan (*animal welfare*) dan syariah agama. Pihak RPH dalam proses rantai pasokan daging sapi berperan dalam melayani jagal untuk melakukan pemotongan dengan melakukan pemeriksaan terhadap sapi. Pemeriksaan dilakukan dua kali yaitu *ante mortem* (pemeriksaan sebelum sapi dipotong) dan *post mortem* (pemeriksaan setelah hewan dipotong). Prosedur tersebut tidak dilakukan dengan baik, karena berdasarkan hasil pengamatan di lapang pemeriksaan terhadap hewan tidak dilakukan sesuai dengan prosedur. Pemotongan terhadap sapi betina juga masih dilakukan meskipun ada kebijakan pemerintah terkait larangan pemotongan sapi betina. Penyimpangan terhadap kebijakan ini terjadi karena faktor harga sapi yang tinggi. Harga sapi jantan lebih mahal jika dibandingkan dengan harga sapi betina, sehingga pengusaha daging melakukan pemotongan terhadap sapi betina.

Sapi milik jagal sebelum dipotong harus dipelihara di kandang penampungan RPH. Pada kondisi kenyataannya sapi tersebut tidak dipelihara di kandang penampungan, karena sapi akan diangkut ke RPH jika sapi akan dipotong. Hal tersebut

yang mengakibatkan pemeriksaan *ante mortem* kurang berjalan sesuai prosedur. Sapi yang diangkut ke RPH, seharusnya diperiksa oleh dokter hewan yang sudah ditunjuk pihak pemerintah, karena dokter hewan bertanggungjawab terhadap teknis pemeriksaan *ante mortem*, post-mortem dan pengawasan di bidang kesehatan masyarakat *veteriner* (KESMAVET). Syarat penyembelihan ternak adalah ternak harus sehat. Ternak tidak dalam keadaan lelah, ternak tidak produktif lagi atau tidak dipergunakan sebagai bibit dan ternak yang dipotong dalam keadaan darurat. Ternak harus diistirahatkan 12 sampai 24 jam sebelum dilakukan pemotongan agar pada saat disembelih darah dapat keluar sebanyak mungkin dan cukup tersedia energi sehingga proses kekakuan otot (*rigormortis*) berlangsung secara sempurna (Soeparno, 1998). Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pemeriksaan hanya dilakukan oleh seorang mantri hewan yang ditunjuk oleh pihak Dinas Peternakan Kota Banyuwangi. Pemotongan sapi dilakukan secara tradisional oleh tenaga kerja milik jagal dan dilakukan asal halal menurut syariat Islam.

Kegiatan penanganan daging yang seharusnya ada di RPH meliputi pelayuan, pembagian karkas dan potongan daging, pembekuan, pendinginan, pengangkutan, penyimpanan dan kegiatan penjualan. Daging yang didistribusikan oleh jagal dalam kondisi panas, karena tidak dilakukan proses pelayuan, pembekuan, pendinginan setelah proses pemotongan. Sehingga proses pemotongan dilakukan pada malam hari sebelum produk didistribusikan ke pasar pada waktu pagi hari. Hal ini yang menyebabkan kualitas daging yang dipasok menjadi lebih rendah akibat kurangnya penanganan pasca pemotongan. Menurut Soeparno (1994), pemeriksaan postmortem dilakukan dengan pemeriksaan karkas, limpa, kepala, dan organ dalam lainnya. Tujuan dari pemeriksaan postmortem adalah untuk mengetahui layak tidaknya daging atau jeroan ternak untuk dikonsumsi. Jagal bisa menjual daging sapi kepada konsumen secara langsung di pasar dengan bantuan tenaga kerjanya. Disamping itu, jagal juga menjual daging sapi kepada pedagang pengecer kemudian menjualnya

kepada konsumen. Apabila daging sapi dan karkas lain tidak terjual habis, maka produk tersebut akan disimpan didalam alat pendingin dan dijual keesokan harinya.

Berdasarkan **Gambar 4.9**, secara keseluruhan aliran produk berupa sapi potong hidup menjadi daging sapi mengalir dari peternak, pedagang sapi hidup, jagal (pengusaha daging), pedagang pengecer daging hingga ke konsumen daging sapi segar. Sesuai dengan pernyataan Wibawa *et al.*, (2015) bahwa aliran produk mengalir dari hulu ke hilir. Produk mengalami perubahan bentuk, milik, lokasi dan waktu selama proses distribusi. Proses aliran produk dinilai belum optimal, karena tidak sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan terutama untuk penanganan pasca pemotongan.

#### 4.3.2 Aliran Keuangan

Aliran keuangan merupakan perpindahan uang yang mengalir dari hilir ke hulu. Aliran keuangan mengalir dari konsumen hingga ke peternak sapi potong hidup. Sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan akan terjadi transaksi apabila ada kesepakatan dan kesesuaian produk dengan harga yang ditawarkan oleh peternak. Pedagang secara langsung akan membeli sapi di tempat peternak yang ingin menjual sapi kemudian melakukan transaksi tersebut. Aliran keuangan juga mengalir dari jagal ke pedagang sapi hidup. Pembayaran terhadap pembelian sapi potong dilakukan secara langsung dipasar hewan dimana sapi potong tersebut diperoleh. Pembelian sapi bisa dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Perbedaan sistem pembelian ini dipengaruhi oleh kemampuan modal pembeli sapi, karena harga sapi saat ini relatif lebih mahal. Pembayaran tunai dilakukan apabila pembeli (jagal) membayarkan sejumlah uang secara langsung kepada pedagang sapi di pasar hewan. Sistem pembayaran pada pembelian sapi potong bisa dilakukan secara kredit sesuai dengan kesepakatan antara jagal dengan pedagang sapi.

Aliran keuangan mengalir dari jagal ke RPH terkait biaya retribusi pemotongan. Aliran keuangan tidak berkaitan dengan keuangan produk, karena pihak RPH berperan dalam melayani

dan mengawasi pemotongan sapi potong. Aliran keuangan antara jagal dengan RPH terletak pada pembayaran retribusi sebesar Rp 27.000,00 untuk setiap pemotongan satu ekor sapi. Aliran keuangan mengalir pada alur distribusi melalui pedagang pengecer kepada jagal. Pembayaran yang dilakukan pedagang pengecer kepada jagal ada 2 jenis yaitu pembayaran secara tunai di awal dan pembayaran secara tunai di akhir. Pembayaran tunai di awal artinya pedagang pengecer melakukan pembayaran sesuai dengan jumlah daging sapi yang dibeli sesuai dengan harga khusus di tingkat pengecer. Keuntungan bagi jagal dengan sistem pembelian ini, jagal tidak menderita kerugian apabila daging sapi tidak terjual habis. Sedangkan pada sistem pembayaran di akhir artinya pedagang pengecer melakukan pembayaran kepada jagal setelah daging terjual. Apabila daging yang diambil tidak terjual habis, sisanya bisa menjadi kerugian pihak jagal maupun pengecer karena hal ini tergantung pada kesepakatan antara jagal dengan pengecer dalam mendistribusikan daging sapi.

Aliran keuangan yang berasal dari konsumen daging ke pedagang pengecer ataupun dari konsumen ke jagal mengalir secara langsung karena transaksi yang dilakukan keduanya juga dilakukan secara langsung. Aliran keuangan mengalir dari konsumen langsung ke jagal karena jagal sendiri yang melakukan penjualan terhadap daging sapi di pasar dengan bantuan tenaga kerjanya. Pembayaran oleh konsumen kepada jagal atau kepada pedagang pengecer dilakukan secara tunai dan langsung ketika melakukan transaksi.

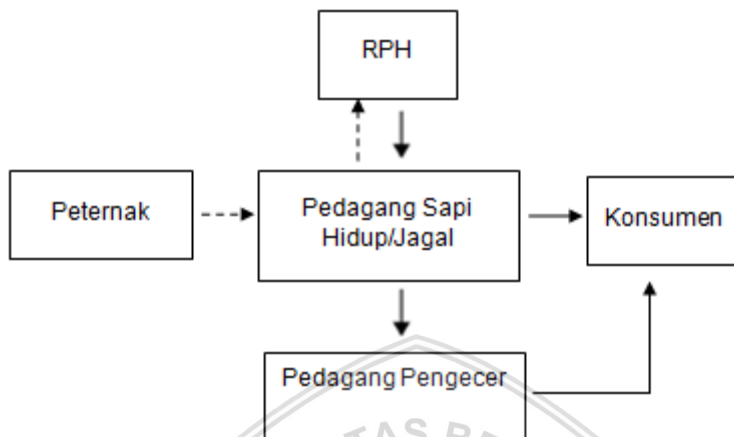
Berdasarkan **Gambar 4.9** secara keseluruhan aliran keuangan, uang mengalir dari konsumen kemudian pedagang pengecer daging, jagal (pengusaha daging), pedagang sapi hidup hingga ke peternak. Sesuai dengan pernyataan Wibawa *et al.*, (2015) bahwa aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu. Hasil penelitian yang dilakukan Emhar *et al.*, (2014) mendapati bahwa aliran keuangan mengalir dari jagal (pengusaha daging) ke RPH terkait biaya retribusi pemotongan, dari pedagang pengecer ke jagal dan dari konsumen ke pedagang pengecer terkait jenis pembayaran serta cara pembayaran.

#### 4.3.3 Aliran Informasi

Aliran informasi yang terjadi di semua saluran berjalan dua arah dari hilir ke hulu dan hulu ke hilir (Wibawa *et al.*, 2015). Aliran informasi merupakan aliran yang terjadi secara timbal balik, baik dari hulu ke hilir atau hilir ke hulu. Informasi yang mengalir berkaitan dengan stok sapi hidup, jumlah permintaan, harga sapi hidup, harga daging sapi maupun informasi terkait kebijakan dan peraturan dalam tata niaga daging sapi. Aliran informasi mengalir secara vertikal dan horizontal (Chopra dan Meindl, 2007). Berdasarkan **Gambar 4.9** secara keseluruhan Aliran Informasi yang berjalan antar lembaga pemasaran daging sapi yaitu informasi terkait pemasok, lokasi pembelian daging sapi, kualitas daging sapi, jumlah persediaan daging sapi, dan harga pasar. Informasi terkait *supplier*, lokasi pembelian daging sapi, kualitas daging sapi, jumlah persediaan daging sapi mengalir diantara RPH dan jagal selaku produsen daging sapi, sedangkan informasi terkait harga pasar mengalir dari pedagang pengecer di pasar-pasar tradisional dan konsumen lainnya.

#### 4.4 Saluran Distribusi pada Rantai Pasokan Daging Sapi

Berdasarkan **Gambar 4.10** tentang saluran distribusi sapi potong hidup dan daging sapi di Kota Banyuwangi menunjukkan bahwa produk tersebut mengalir dari peternak hingga ke konsumen daging sapi.

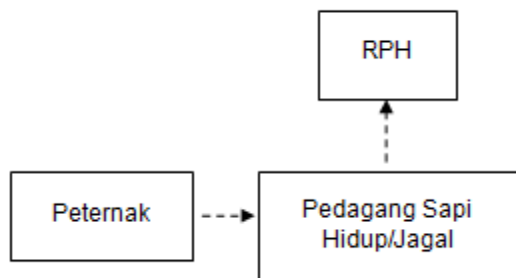


**Gambar 4.10** Saluran Distribusi Sapi Potong dan Daging Sapi

Keterangan :

- - ➔ : Sapi potong hidup
- ➔ : Karkas

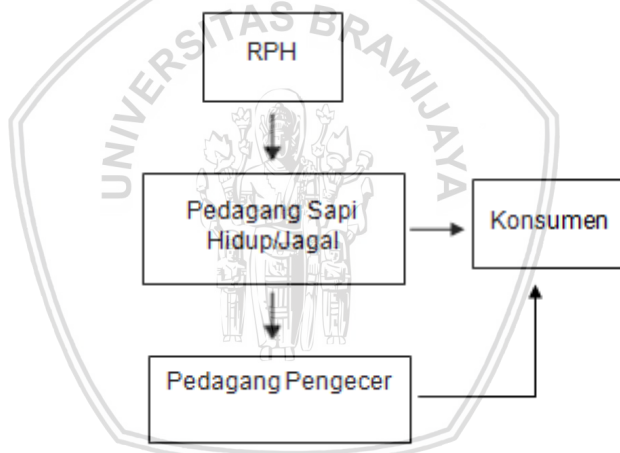
Ada dua bentuk produk yang didistribusikan, yaitu berupa sapi potong hidup dan dalam bentuk karkas. Karkas merupakan hasil *output* akibat proses pemotongan sapi hidup yang berupa daging sapi, hati, paru, kikil dan tulang. Apabila dipisahkan menurut bentuk produk yang dipasarkan, bentuk saluran distribusi dapat dilihat dalam **Gambar 4.11** dan **Gambar 4.12**.



**Gambar 4.11** Saluran Distribusi Sapi Potong Hidup

Keterangan :

--- ➔ : Sapi potong hidup



**Gambar 4.12** Saluran Distribusi Daging Sapi

Keterangan :

➔ : Karkas

Proses distribusi daging sapi melibatkan 3 mata rantai antara lain pengusaha daging (jagal), pedagang pengecer dan konsumen akhir daging segar. Terdapat 2 jenis saluran pemasaran dalam distribusi daging sapi yaitu saluran pemasaran tingkat 0 (nol) dan saluran pemasaran tingkat 1



(satu). Adapun penjelasan jenis saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

*Saluran 0 (nol) tingkat.* Saluran ini merupakan jenis saluran dimana tidak ada perantara dalam proses pendistribusian. Menurut Laksana (2008), Saluran nol tingkat atau saluran pemasaran langsung (*Zero Level Channel*) yaitu produsen menjual langsung kepada konsumen. Berdasarkan hasil identifikasi di lapang, dapat diketahui bahwa pengusaha daging (jagal) memiliki 2 peran, yaitu sebagai konsumen potensial sapi potong (**Gambar 4.11**) dan produsen daging sapi (**Gambar 4.12**). Pengusaha daging melakukan perubahan bentuk produk dari bentuk sapi hidup menjadi karkas melalui proses pemotongan di RPH. Pengusaha daging melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen baik konsumen potensial maupun konsumen akhir dengan bantuan tenaga kerja.

*Saluran 1 (satu) tingkat.* Saluran ini merupakan jenis saluran yang menggunakan perantara dalam penyampaian produk. Menurut Laksana (2008), saluran satu tingkat (*One-level Channel*) mempunyai satu perantara penjualan. Di dalam pasar konsumen, perantara ini sekaligus merupakan pengecer (*retailer*), sedangkan dalam pasar industri merupakan sebuah penyalur tunggal dan penyalur industri. Mata rantai yang terlibat dalam saluran 1 (satu) tingkat antara lain pengusaha daging, pedagang pengecer dan konsumen akhir (**Gambar 4.12**). Jagal menggunakan jasa pedagang pengecer untuk membantu distribusi daging sapi. Disamping itu harga pasaran daging yang diberikan oleh jagal kepada pengecer berbeda dengan harga pasaran daging yang diberikan kepada konsumen. Hal ini bertujuan agar para pedagang dapat memperoleh keuntungan dari kegiatan pendistribusian daging sapi. Harga daging di tingkat pengecer atau konsumen sangat ditentukan oleh harga pokok (di tingkat produsen), biaya penambahan nilai, biaya transaksi, keuntungan lembaga yang terlibat dan keseimbangan permintaan dan penawaran. Efisiensi kegiatan distribusi berpengaruh pada harga dari daging sapi yang harus dibayar oleh konsumen (Gong *et al.* 2006). Konsumen pada saluran

jenis ini bisa memperoleh daging sapi dengan melakukan pembelian melalui pengecer baik di kios maupun di pasar. Konsumen pada saluran ini adalah konsumen yang sifatnya potensial (pedagang bakso dan rumah makan) dan konsumen akhir seperti konsumen rumah tangga.

#### 4.5 Analisis Nilai Tambah

Kegiatan agroindustri dinilai dapat meningkatkan nilai tambah pada suatu komoditas agroindustri. Nilai tambah diperoleh dari selisih antara nilai komoditas yang mendapat perlakuan tertentu dengan nilai pengorbanan yang digunakan selama proses produksi berlangsung. Nilai tambah juga menunjukkan balas jasa untuk modal, tenaga kerja, dan manajemen suatu perusahaan. Salah satu kegunaan menghitung nilai tambah adalah untuk mengetahui nilai jasa terhadap pemilik faktor produksi, yaitu nilai tambah merupakan nilai produksi dengan bahan baku dan bahan penunjang yang dipergunakan dalam proses produksi (Rahman, 2015). Perhitungan nilai tambah daging sapi pada rantai pasok daging sapi di Kabupaten Banyuwangi menggunakan metode Hayami. Kelebihan dari metode ini adalah besar nilai tambah, nilai output dan produktivitas dapat diketahui, serta besarnya balas jasa terhadap pemilik faktor produksi. Faktor produksi pada perhitungan nilai tambah daging sapi pada penelitian ini adalah upah tenaga kerja langsung, biaya transportasi, biaya retribusi RPH dan biaya pakan sapi.

**Tabel 4.1** Hasil Analisis Biaya Transaksi dan Nilai Tambah menggunakan Metode Hayami

No	Variabel	Jagal I (3 ekor sapi)	Jagal II (2 ekor sapi)	Jagal III (1 ekor Sapi)
<b>Output, Input dan Harga</b>				
1	Output			
	Volume Penjualan			
	a. Daging Sapi (Kg/ekor)	501,33	316,87	179,01

	b.Produk Sampingan (Kg/ekor)	186,35	123,58	62,33
	c.Total Volume Penjualan	687,68	440,45	241,34
	d.Total Nilai Penjualan (Rp/ekor)	59376110	38494860	22273810
2	a.Volume Bahan Baku (Kg/ekor)	955,63	633,73	319,66
	b.Nilai Bahan Baku (Rp/ekor)	38979323	24960547	12863969
3	Tenaga Kerja Langsung (HOK/ekor)	4	3	2
4	Faktor Konversi	0,72	0,69	0,75
5	Koefisien Tenaga Kerja Langsung (HOK/Kg)	0,0041857	0,004734	0,0062567
6	Harga Output	107000	110000	115000
7	Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/HOK)	60000	50000	40000
<b>Penerimaan dan Keuntungan</b>				
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	40789,137	39386,72	40668,21
9	Harga Input Lain (Rp/Kg Bahan Baku)			
	a.Biaya Transportasi	288,68	342,81	455,9532
	b.Biaya Retribusi RPH	84,76	85,2	84,47
	c.Biaya Pakan	50,23	53,65	46,92
	Total Harga Input Lain	423,67	481,66	587,3432
10	Nilai Output (Rp/Kg)	77040	75900	86250
11	a.Nilai Tambah (Rp/Kg)	35827,193	36031,62	44994,45
	b.Rasio Nilai Tambah (%)	46,5	47,47	52,17
12	a.Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (Rp/kg)	251,14	236,7	250,27
	b.Pangsa tenaga Kerja (%)	0,7	0,66	0,55
13	a.Keuntungan (Rp/Kg)	35576,051	35794,92	44744,18
	b.Tingkat Keuntungan (%)	46,17	47,16	51,87
14	Marjin (Rp/Kg)	36250,863	36513,28	45581,79
	a.Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	0,69	0,64	0,55
	b.Sumbangan Input Lain (%)	1,16	1,32	1,29
	c.Keuntungan Perusahaan (%)	98,13	98,03	98,16

**Sumber :** Data primer diolah Tahun 2017

Berdasar **Tabel 4.1** mengenai rata-rata perhitungan nilai tambah pada tingkat jagal I, jagal II dan jagal III menunjukkan

bahwa nilai faktor konversi masing-masing jagal adalah 0,72, 0,69 dan 0,75 artinya setiap 1 kilogram *input* sapi hidup akan menghasilkan *output* daging sapi sebesar 0,72, 0,69 dan 0,75 kg. Hal tersebut terjadi karena rata-rata karkas daging sapi yang dihasilkan dari satu ekor sapi hidup hanya berkisar 40-68% dari total bobot sapi hidup. Faktor konversi berpengaruh terhadap nilai *output* (Rp/kg) yang dihasilkan. Semakin besar nilai konversi maka akan semakin besar nilai *output*nya. Nilai *output* didapatkan dari hasil kali antara faktor konversi dengan harga *output*.

Pada jagal I, bahan baku merupakan harga beli sapi potong hidup yang dibagi dengan berat sapi dalam satuan rupiah per kilogram. Harga rata-rata sapi potong hidup per kilogram yang dibeli dari peternak lokal adalah Rp 40.789,137/kg. Untuk mendukung kegiatan nilai tambah diperlukan sumbangan dari *input* lain (biaya transaksi) dengan total biaya sebesar Rp 423,67 untuk setiap kilogram (bahan baku utama) yang digunakan. Nilai *output* yang didapatkan jagal I sebesar Rp 77.040/kg. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 35.827,193 dengan rasio 46,5% dari total nilai *output*. Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 251,142 atau 0,7% dari total nilai tambah. Nilai keuntungan diperoleh dari nilai tambah dikurangi pendapatan tenaga kerja langsung. Keuntungan yang diterima oleh jagal I untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 35.576,051 atau sebesar 46,17% dari total nilai *output*. Nilai margin merupakan selisih antara nilai *output* dengan harga *input*. Jagal I mendapatkan margin sebesar Rp 36.250,863/kg. Sebesar 98,13% dari margin merupakan keuntungan, 0,69% dari margin merupakan pendapatan tenaga kerja langsung dan 1,16% merupakan sumbangan *input* lain (biaya transaksi) yang dikeluarkan oleh jagal I.

Pada jagal II, bahan baku merupakan harga beli sapi potong hidup yang dibagi dengan berat sapi dalam satuan rupiah per kilogram. Harga rata-rata sapi potong hidup per kilogram yang dibeli dari peternak lokal adalah Rp 39.386,72/kg. Untuk mendukung kegiatan nilai tambah

diperlukan sumbangan dari *input* lain (biaya transaksi) dengan total biaya sebesar Rp 481,66 untuk setiap kilogram *input* (bahan baku utama) yang digunakan. Nilai *output* yang didapatkan jagal II sebesar Rp 75.900/kg. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 36.031,62 dengan rasio 47,47% dari total nilai *output*. Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 236,7 atau 0,66 % dari total nilai tambah. Nilai keuntungan diperoleh dari nilai tambah dikurangi pendapatan tenaga kerja langsung. Keuntungan yang diterima oleh jagal II untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 35.794,92 atau sebesar 47,16% dari total nilai output. Nilai margin merupakan selisih antara nilai *output* dengan harga *input*. Jagal II mendapatkan margin sebesar Rp 36.513,28/kg. Sebesar 98,03% dari margin merupakan keuntungan, 0,64% dari margin merupakan pendapatan tenaga kerja langsung dan 1,32% merupakan sumbangan *input* lain (biaya transaksi) yang dikeluarkan oleh jagal II.

Pada jagal III, bahan baku merupakan harga beli sapi potong hidup yang dibagi dengan berat sapi dalam satuan rupiah per kilogram. Harga rata-rata sapi potong hidup perkilogram yang dibeli dari peternak lokal adalah Rp 40.668,21/kg. Untuk mendukung kegiatan nilai tambah diperlukan sumbangan dari *input* lain (biaya transaksi) dengan total biaya sebesar Rp 587,3432 untuk setiap kilogram *input* (bahan baku utama) yang digunakan. Nilai *output* yang didapatkan jagal III sebesar Rp 86.250/kg. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 44.994,45 dengan rasio 52,17% dari total nilai *output*. Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 250,27 atau 0,55% dari total nilai tambah. Nilai keuntungan diperoleh dari nilai tambah dikurangi pendapatan tenaga kerja langsung. Keuntungan yang diterima oleh jagal III untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 44.744,18 atau sebesar 51,87% dari total nilai output. Nilai margin merupakan selisih antara nilai *output* dengan harga *input*. Jagal III mendapatkan margin sebesar Rp 45.581,79/kg. Sebesar 98,16% dari margin merupakan keuntungan, 0,55% dari margin merupakan pendapatan tenaga kerja langsung dan 1,29%

merupakan sumbangan *input* lain (biaya transaksi) yang dikeluarkan oleh jagal III.

Berdasarkan perhitungan nilai tambah ketiga jagal diketahui bahwa jagal 3 memiliki margin keuntungan paling besar yakni 98,16 %. Rata-rata harga output jagal 3 lebih tinggi dari pada harga output kedua jagal lainnya yakni Rp 115.000. Harga bahan baku tertinggi adalah pada jagal 1 yakni sebesar Rp 40.789,137/ kg. Hal ini karena jagal 3 membeli sapi dengan penentuan harga sapi per kilogram sapi hidup sedangkan jagal 1 dan 2 membeli sapi dengan penentuan harga per ekor sapi. Total input lain terbesar ada pada jagal 3 yakni sebesar Rp 587,3432/ kg input bahan baku.

Nilai output paling tinggi didapat oleh jagal 3 yakni sebesar Rp 86.250 Besar nilai output merupakan nilai output yang dihasilkan dari setiap 1 kilogram bahan baku (Salsabilla *et al*, 2014). Nilai tambah terbesar didapat oleh jagal 3 yakni sebesar Rp 44.994,45 atau 52,17%. Rasio nilai tambah merupakan persentase antara nilai tambah dengan nilai output produk (Artika dan Ida, 2016), sehingga dengan rasio sebesar 52,17% berarti bahwa setiap Rp. 100,- nilai daging sapi memiliki nilai tambah sebesar Rp. 52,17,-. Keuntungan terbesar ada pada jagal 3 yakni sebesar Rp 44.744,18 untuk setiap kilogram daging sapi atau 51,87% dari total nilai output. Besar keuntungan tersebut merupakan selisih antara nilai tambah dengan pendapatan tenaga kerja langsung.

#### 4.6 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dikembangkan strategi-strategi yang dapat diperhatikan oleh jagal (pedagang daging sapi besar) dan pengecer daging sapi di pasar tradisional Kabupaten Banyuwangi. Beberapa faktor yang dapat diperhatikan antara lain :

1. Aliran informasi

Informasi yang jelas dan lengkap sangat dibutuhkan dalam komunikasi antara *supplier* dengan jagal, serta jagal dengan pengecer daging sapi di pasar tradisional, hingga konsumen akhir. Berikut beberapa solusi yang dapat

diimplementasikan dalam rantai pasok daging sapi terkait informasi :

a. Jagal kepada *supplier* sapi hidup

1. Sebelum pemesanan jagal diharapkan mendapat informasi rutin dan lengkap terkait ketersediaan sapi hidup, jenis sapi yang tersedia, berat badan sapi, jenis kelamin sapi dan kondisi fisik sapi dari *supplier*. Menurut Emhar *et al* (2014), aliran informasi yang terjadi antara jagal dengan *supplier* sapi hidup terkait jumlah permintaan serta penawaran harga. Hal ini karena kecocokan harga dan kondisi sapi yang dibeli penting dalam komunikasi yang terjalin antara jagal dengan *supplier* sapi hidup. Kondisi sapi tersebut berhubungan dengan taksiran berat sapi dan kesehatan sapi.
2. Saat proses pemesanan, jagal memberikan informasi kepada *supplier* mengenai sapi yang dibeli. Contohnya : jagal akan membeli sapi potong hidup dengan kisaran berat 500 kg bobot sapi hidup dengan jenis kelamin jantan dan dalam kondisi sehat, *supplier*(peternak sapi potong / pedagang sapi potong di pasar hewan) dapat memberikan informasi terkait jenis sapi, bobot sapi hidup, jenis kelamin sapi, usia sapi, kondisi fisik sapi, metode penentuan harga dan harga sapi, jumlah sapi, dan metode pembayaran.

b. Jagal kepada pengecer daging sapi

1. Perlu informasi secara rutin dari pengecer terkait kebutuhan dan kualitas daging sapi beserta recahannya yang akan dipesan kepada jagal.
2. Perlu informasi secara rutin dari jagal terkait ketersediaan, harga, metode pembayaran dan cara pengiriman daging sapi dan recahannya. Informasi yang mengalir dari pengecer yang menggunakan sistem pembayaran di akhir, adalah jumlah daging sapi yang terjual setiap hari, sedangkan informasi



dari jagal ke pengecer adalah jumlah stok daging dan harga di tingkat jagal (Emhar *et al*, 2014).

3. Informasi terkait jumlah serta kualitas daging yang akan di pesan diperlukan saat proses pemesanan. Contohnya : pengecer A akan memesan daging sapi kualitas 1, 2 dan 3 dengan jumlah masing-masing 50 kg, jagal dapat memberikan informasi terkait jumlah daging sapi beserta kualitasnya, harga daging sapi untuk masing-masing kualitas, metode pembayaran dan cara pengiriman.

### 3. Aliran material

Pada aliran material terdapat persoalan yang sering terjadi antara lain jagal merasa kesulitan mencari sapi hidup yang sesuai dengan kriteria jagal dan adanya daging sapi yang tidak habis terjual.

- a. Kesulitan dalam mencari sapi hidup dikarenakan sapi yang ada di pasaran tidak sesuai dengan karakteristik yang ditetapkan oleh jagal, baik dari segi harga, bobot hidup sapi dan karakteristik lainnya. Hal tersebut karena jagal hanya memiliki sedikit *supplier* sapi hidup, sehingga pilihan sapi hidup yang akan dibeli juga sedikit.
- b. Daging sapi yang tidak habis terjual dikarenakan kurang informasi terkait kebutuhan daging dari pihak konsumen jagal. Hal tersebut dikarenakan tidak adanya informasi harian terkait permintaan daging sapi di pasaran dan sedikitnya mitra jagal dalam memasarkan daging sapi. Implikasi manajerial sebagai solusi untuk menghindari masalah tersebut adalah :

1. Kerjasama atau kemitraan antara jagal dengan beberapa *supplier* sapi hidup. *Supplier* diharapkan tidak terfokus hanya pada pedagang sapi hidup di pasar tapi juga peternak sapi potong.
2. Penjadwalan secara pasti yang dilakukan oleh jagal terkait penyediaan stok sapi hidup.
3. Jagal dapat memperluas kerjasama dengan pengecer daging sapi di beberapa pasar tradisional di Kabupaten Banyuwangi.



4. Kerjasama antara jagal dengan pengecer daging sapi dan konsumen potensial terkait informasi kebutuhan harian daging sapi kedua konsumen tersebut.

4. Nilai tambah

Pada proses produksi daging sapi biaya yang dikeluarkan antara lain biaya pembelian sapi potong hidup, biaya retibusi RPH, biaya transportasi, biaya pakan dan biaya sewa kandang bagi yang tidak memiliki kandang pribadi. Biaya yang dikeluarkan pengecer antara lain biaya pembelian daging sapi, retribusi pasar, listrik bulanan, dan biaya transportasi. Komponen biaya serta biaya yang dikeluarkan berpengaruh terhadap keuntungan dan harga jual daging sapi baik dari pihak jagal dan pengecer. Hasil dari penelitian dilihat dari segi margin pemasaran dan nilai tambah adalah sebagai berikut :

- a. Berdasar hasil analisis nilai tambah rata-rata harga bahan baku per kilogram sapi hidup dan harga output tertinggi terdapat pada jagal 1. Hal ini karena jagal 1 membeli sapi kepada peternak sapi potong dengan metode pembelian per kilogram sapi hidup, sedang metode penjualan daging sapi yang dilakukan jagal 1 dengan cara borongan atau tanpa pengkelasan daging. Total input lain tertinggi didapat pada jagal 3. Keuntungan terbesar adalah pada jagal 3.

Implikasi manajerial yang dapat diberikan sebagai solusi masalah tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Meminimalkan biaya dengan cara mengurangi kegiatan yang dapat menimbulkan tingginya biaya produksi dan menyebabkan mahalanya harga di tingkat konsumen akhir. Misalkan jarak distribusi sapi hidup dan daging sapi diperpendek guna mengurangi biaya transportasi. Contohnya : sapi dibeli dari pasar langsung dibawa ke RPH tanpa harus dibawa di rumah jagal.
- b. Menggunakan metode pembelian sapi hidup dan penjualan daging sapi beserta recahannya dapat menguntungkan pihak terkait. Misalkan penentuan harga sapi hidup sesuai kesepakatan keduabelah pihak serta melakukan penjualan daging sapi dengan cara *grading* sehingga keuntungan dapat maksimal.

## BAB V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Rantai pasokan daging sapi di Kota Banyuwangi memiliki 3 aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Aliran produk mengalir dari peternak hingga ke konsumen akhir daging sapi. Aliran keuangan mengalir dari konsumen akhir daging sapi ke peternak, sedangkan aliran informasi mengalir dua arah dari peternak ke konsumen akhir daging sapi. Pihak yang berperan dominan dalam rantai pasokan daging sapi di Kota Banyuwangi adalah pengusaha daging. Proses pemotongan sapi hidup menjadi daging sapi sebagai produk utama dan karkas lain sebagai produk sampingan mampu menghasilkan nilai tambah.

Nilai tambah yang diperoleh jagal I sebesar Rp 35.827,193 dengan ratio sebesar 46,5%, jagal II sebesar Rp 36.031,62 dengan ratio sebesar 47,47%, jagal III sebesar Rp 44.994,45 dengan ratio sebesar 52,17% dari total nilai *output*. Nilai tambah terdiri dari keuntungan yang diterima oleh jagal I untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 35.576,051 atau sebesar 46,17%, jagal II untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 35.794,92 atau sebesar 47,16%, jagal III untuk setiap kilogram *output* sebesar Rp 44.744,18 atau 51,87% dari total nilai tambah. Nilai Tambah pada jagal III terbesar dikarenakan harga output dari jagal III lebih tinggi dari pada harga output kedua jagal lainnya yakni Rp 115.000 hal ini karena jagal III memiliki konsumen kelas tinggi dan mengeluarkan biaya transportasi yang murah karena jarak angkut sapi dekat.

### 5.2 Saran

Pengusaha daging sebaiknya melakukan pemotongan di RPH untuk memudahkan pengawasan pemotongan dan peredaran daging sapi di pasar baik secara kualitas maupun kuantitasnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amirah, Z. N. 2014. **Analisis Rantai Pasok Daging Sapi Dari Rumah Pemotongan Hewan Ciawitali Sampai Konsumen Akhir Di Kota Garut**. Skripsi Fakultas Peternakan Universitas Padjadjaran. UNPAD. Bandung.
- Apriadi, A. 2003. **Analisis Usaha dan Nilai Tambah Pengolahan Ikan pada Industri Kerupuk Udang di Indramayu**. Skripsi Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Baroh, I. 2007. **Analisis Nilai Tambah dan Distribusi Keripik Nangka Studi Kasus pada Agroindustri Keripik Nangka di Lumajang**. LP UMM. Malang.
- Blakley, J. 2001. **Principle of Meat Science**. W.H. Freeman and Co. San Fransisco, USA.
- Budiharta, S. 2002. **Kapita Selekta Epidemiologi Veteriner**. Bagian Kesehatan Masyarakat Veteriner. Fakultas Kedokteran Hewan. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Chopra, S dan Meindl, P. 2007. **Supply Chain Management, Strategy, Planning, and Operations. Third Edition**. Pearson Education, Inc. New Jersey.
- Emhar, A, Aji, T dan Agustina. 2014. **Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Daging Sapi Di Kabupaten Jember**. Jurnal Berkala Ilmiah Pertanian. 1(3): 55-61
- Faturrokhman. 2015. **Analisis Jaringan Distribusi Daging Sapi di DKI Jakarta** Tesis Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Gittinger, J. P. 2006. **Analisis Ekonomi Proyek Pertanian**. UI-Press. Jakarta.
- Gong, W, Parton, K, Cox, RJ dan Zhou, Z. 2006. **Transaction costs and cattle farmers' choice of marketing channels in China**. *Management Research News*. 30(1): 47 – 56
- Hardjanto, W. 2003. **Bahan Kuliah Manajemen Agribisnis**. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.

- Hayami, Kawagoe, Marooka dan Siregar. 1987. ***Agricultural Marketing and Processing in Upland Java. A Perspective from a Sunda Village***. CGPRT Centre. Bogor.
- Hendri, M. 2006. **Pemasaran Ritel**. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Indrajit, R dan Djokopranoto. 2002. **Konsep Manajemen Supply Chain Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang**. PT Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Kotler, P. dan K.L. Keller. 2008. **Manajemen Pemasaran**. Edisi ketiga belas Jilid dua. Erlangga. Jakarta.
- Kustiari, R. 2012. **Analisis Nilai Tambah dan Imbalan Jasa Faktor Produksi Pengolahan Hasil Pertanian**. Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Lakamisi, H. 2011. **Analisis Usaha Dan Nilai Tambah Agroindustri Kerupuk Singkong**. Skripsi Faperta Ummu. Ternate.
- Laksana, F.2008. **Manajemen Pemasaran**. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Makki, M. F. 2001. **Nilai Tambah Agroindustri pada Sistem Agribisnis Kedelai di Kalimantan Selatan**. Jurnal Agro Ekonomika. Vol 9 (01) : 200
- Marimin dan N. Maghfiroh. 2010. **Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok**. IPB Press. Bogor.
- Mulyadi. 2005. **Akuntansi Biaya edisi ke 5 cetakan ke 7**. UUP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Murtidjo, BA. 1990. **Beternak Sapi Potong**. Penerbit Kanisius. Yoyakarta.
- Nurhayati, P. 2004. **Nilai Tambah Produk Olahan Perikanan Pada Industri Perikanan Tradisional di DKI Jakarta**. Skripsi Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Prastowo, A. 2014. **Panduan Kreatif Membuat Bahan Ajar Inovatif**. Diva Press. Yogyakarta

- Priyono, A. 2013. **Sapi Potong (Pemeliharaan, Perbaikan Produksi, Prospek Bisnis, Analisis Penggemukan)**. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Pujawan I dan Mahendrawati., 2010, **Supply Chain Management**. Guna Widya. Surabaya.
- Purba, R. 1986. **Manajemen Manunggal Bagi Wiraswasta**. Pustaka Dian. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2005. **Business Plan Teknik Membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus**. PT Sun. Jakarta.
- Ravianto. 1988. **Dasar-Dasar Produktivitas**. Karunika. Jakarta.
- Salim. A. 2008. **Pendugaan Bobot Karkas, Bobot Daging dan Bobot Tulang Berdasarkan Bobot Hidup Sapi Lokal Betina**. Skripsi Jurusan Produksi Ternak. Fakultas Peternakan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Septina, D. 2010. **Rumah Pematangan Hewan Ruminansia**. PT Bina Aneka Lestari. Jakarta.
- Shimchi Levi D, Kaplinsky P, Simchi Levi E. 2000. **Designing and Managing The Supply Chain : Concepts, Strategies, and Case Studies**. Mc. Graw Hill. Singapore.
- Siagian, YM. 2005. **Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis**. PT Grasindo Widiarsarana Indonesia. Jakarta.
- Siregar, A. 2001. **Beternak Sapi Potong**. Kanisius. Yogyakarta.
- Soekartawi. 1989. **Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian**. Rajawali Press. Jakarta.
- Soeparno. 1994. **Ilmu dan Teknologi Daging**. Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Sudiyono, A. 2001. **Pemasaran Pertanian**. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugeng, Y. 2013. **Sapi Potong**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suprpto, A. 1999. **Pengembangan Agribisnis Komoditas Unggulan dalam memasuki Pasar Global**. Makalah disampaikan dalam Lokakarya Nasional Musyawarah Nasional V POPMASEPI. Medan.

- Tarigan, R. 2004. **Perencanaan Pembangunan Wilayah**. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Wibawa, M.S., I.G.A.A. Ambarawati dan K. Suamba. 2015. **Manajemen Rantai Pasok Jamur Tiram di Kota Denpasar**. Jurnal Manajemen Agribisnis Vol 4 (01)
- Womack, James P., dan Daniel T. Jones. 1996. ***Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation***. Simon & Scuster. New York.

